Каменев, Л.
Внутренняя
торговля и
кооперация.

Л., 1925. 23 л.

ИМЛ — Библиотека
ЕН141
В 346

ЕН 141
В346 Ит

ВНУТРЕННЯЯ ТОРГОВЛЯ И КООПЕРАЦИЯ

ДОКЛАДЫ НА XIII СЪЕЗДЕ Р.К.П. (б.)

Л. Б. КАМЕНЕВА и А. АНДРЕЕВА

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ИЗДАТЕЛЬСТВО
ЛЕНИНГРАД
1925

ЛЕНГИЗ ЛЕНИНГРАДСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ИЗДАТЕЛЬСТВА

Ленинград, Дом Книги, Просп. 25 Октября, 28. Тел.: 132-44, 570-14
Москва, Тверская, 51. Телефоны: 3-92-07 и 4-92-31.

ЛЕНИН и О ЛЕНИНЕ

В издании Ленинградского Отделения Государственного Издательства в ближайшем времени выходит полное собрание сочинений В. И. Ленина в 24 томах под редакцией Л. Б. Каменева.

Подготовляются к печати и печатаются сборники из сочинений В. И. Ленина на следующие темы:

Против народничества — 2 выпуска.
Программа партии.
Рабочая партия и крестьянство.
Борьба с оппортунизмом.
Три революции — 2 выпуска.
Строительство партии.
Борьба с реакционной философией.
Война империалистическая и война гражданская.
Строительство советского государства.
Хозяйственное строительство и пролетариат.
Оборона революции.
Борьба с наследием капиталистической культуры.
Аграрный вопрос и марксизм.

Печатаются отдельными книгами следующие сочинения В. И. Ленина:

Государство и революция. 156 стр. Ц. 30 к.
К характеристике экономического романтизма. 120 стр. Ц. 40 к.
О новой экономической политике. 204 стр. Ц. 60 к.
Империализм как новейший этап капитализма.
Материализм и эмпириокритицизм.
Развитие капитализма в России.

БИБЛИОТЕКА ЛЕНИНИЗМА

Г. Зиновьев и Н. Ленин. — Против течения.
Вл. Ильин. — За 12 лет.
Н. Ленин. — Шаг вперед, два шага назад.
Л. Каменев. — Две партии. С предисл. Н. Ленина. 202 стр. Ц. 90 к.
И. Сталин. — О Ленине и ленинизме. Ц. 40 к.
Ленин, В. И., и Г. Зиновьев. — За III Интернационал. Программа и тактика Коминтерна в течение первого пятилетия его деятельности. 520 стр. Ц. 2 р. 20 к.

Издания Ленинградского Отделения Государственного Издательства, посвященные В. И. Ульянову-Ленину:

Гильбо, А. — О Ленине. (Печ.)
Зиновьев, Г. — В. И. Ленин. Краткий биографический очерк. 24 стр. с 5 рис. (Распродано.) Ц. 15 к.
То же. — Изд. 2-е. 24 стр. с 5 рис. Ц. 15 к.
Зиновьев, Г. — На смерть Ленина. 38 стр. Ц. 15 к.
Зиновьев, Г. — Ленин и Коммунистический Интернационал. 40 стр. Ц. 18 к.
Ленин, В. И., и Зиновьев, Г. — За III Интернационал. Программа и тактика Коминтерна в течение первого пятилетия его деятельности. 520 стр. Ц. 2 р. 20 к.

ЕМ 141
В 346
Каменев, Л. Б. и Андреев, А.

ВНУТРЕННЯЯ ТОРГОВЛЯ
И
КООПЕРАЦИЯ

доклады и резолюции
на XIII съезде РКП. (б.)

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ИЗДАТЕЛЬСТВО
ЛЕНИНГРАД
1925

2 экз.

К.

EH141
B346

ИНСТИТУТ В. И. ЛЕНИНА
№ 4784
БИБЛИОТЕКА

1058094

Экз. 1

Государственное Издательство
Типография имени
Н. Бухарина
Ленинград

Ул. Моисеенко, 10.

Гиз. № 10162. 25.000 экз. Ленинградский Гублит № 10279.

ДОКЛАД Л. Б. КАМЕНЕВА

О ВНУТРЕННЕЙ ТОРГОВЛЕ

Владимир Ильич о торговле.

Что касается не формальных рамок моего доклада, а его существа, то я хотел бы ответить в нем на вопрос о том конкретном содержании, которое вся обстановка нашей хозяйственной работы вкладывает в лозунг Владимира Ильича: „учитесь торговать“.

Ясно совершенно, что этот лозунг, данный уже $2^1/_2$ года назад, меняет свое конкретное содержание в ходе нашей хозяйственной работы, и задача заключается в том, чтобы в каждый данный конкретный момент точно определить, как надо понимать этот лозунг Владимира Ильича и как надо его применять.

Что касается теоретического значения торговли в том хозяйственном строе, очень своеобразном, в котором мы живем и руководим политической и хозяйственной жизнью Союза наших республик, то это теоретическое определение роли и значения торговли дано Владимиром Ильичом с совершенно исчерпывающей ясностью в таких формулах, которые не допускают ни дополнений, ни изменений и которые для начала перед вами в самых кратких чертах повторю, чтобы иметь те общие теоретические рамки, в которых будут применяться дальше конкретные данные.

Владимир Ильич говорит:

„Торговля есть единственная возможная экономическая связь между десятками миллионов мелких земледельцев и крупной промышленностью, если... если нет рядом с этими земледельцами великолепной крупной машинной индустрии, сети электрических проводов, — индустрии, способной и по своей технической мощи, и по своим организационным „надстройкам“ и сопутствующим явлениям снабдить мелких земледельцев лучшими продуктами, в большем количестве, быстрее и дешевле, чем прежде. В мировом масштабе это „если“ уже осуществлено, это условие уже есть налицо, но отдельная страна, притом из самых отсталых капиталистических стран, попытавшаяся сразу и непосредственно реализовать, претворить в жизнь, наладить фактически новую связь промышленности, с земледелием, не осилила этой задачи „штурмовой атакой“ и теперь должна осилить ее рядом медленных, постепенных, осторожных, „осадных“ действий“.

В другом месте это же теоретически обоснованное значение торговли в общем ходе социалистического строительства в отсталой аграрной стране, — а нам именно в этих условиях приходится осуществлять диктатуру пролетариата, — в другом месте Владимир Ильич обрисовал это, быть может, еще рельефнее. Он сказал так:

„Крестьянин знает рынок и знает торговлю. Прямого коммунистического распределения

мы ввести не могли. Для этого не хватало фабрик и оборудования для них. Тогда мы должны дать это через торговлю; но дать это не хуже, чем это давал капиталист, иначе такого управления народ вынести не может. В этом весь гвоздь положения".

И, наконец, последнее:

„Торговля — вот то звено в исторической цепи событий, в переходных формах нашего социалистического строительства, за которое надо всеми силами ухватиться нам, пролетарской государственной власти, нам, руководящей коммунистической партии. Если мы теперь за это звено достаточно крепко ухватимся, мы всею цепью в ближайшем будущем овладеем наверняка".

Вот, говорю я, совершенно точное, резко поставленное политико-экономическое определение роли торговли в ходе развития нашего социалистического строительства. Надо отдать себе точный отчет, о чем здесь идет речь.

В торговле мы имеем область хозяйственного соприкосновения государственной национализированной промышленности и мелкого крестьянского хозяйства. Иначе говоря, именно в области торговли на рынке происходят соприкосновение и увязка элементов социалистического хозяйства, воплощенных в нашей индустрии, с элементами мелкобуржуазных остатков капиталистического хозяйства, воплощенных в свободном обороте мелкого крестьянского хозяйства. Эта область сопри-

косновения должна быть поставлена нами под особое наблюдение, ибо именно здесь решается вопрос, какие из этих элементов возьмут верх, и поэтому в этой плоскости и разворачивается процесс соревнования, конкуренции, борьбы начал частно-капиталистического строительства и социалистического строительства.

Эти два процесса, разворачивающиеся в плоскости торговли, должны быть нами изучены самым ближайшим образом, если мы отдаем себе отчет, что хозяйственное строительство социализма идет на данном зигзаге исторического пути пролетариата через торговлю. Теоретически этому нас научил Владимир Ильич. Практически к этому подвели нас события начала 1921 года. Теоретически мы все это знаем. Практически, на деле, к достаточному пониманию этих процессов, к умению управлять этими процессами мы только подходим.

Осенний кризис и его уроки.

Было два толчка, которые перед всей партией и перед каждым отдельным коммунистом поставили этот вопрос в наглядной, конкретной форме, привели нашу партию из области абстрактных рассуждений о торговле и об умении торговать к конкретному пониманию элементов торговли. Первым таким толчком, ударившим нас по загривку довольно основательно, был осенний кризис. Мы за него заплатили порядочно, и уроки, которые мы извлекли из осеннего кризиса, окажутся нам чрезвычайно полезными.

Вы знаете, что осенний кризис некоторые товарищи пытались объяснить отсутствием плана. Я приводил в своей речи по отчету Ц. К. цитату, исходившую из рядов видных работников в экономической области, которые прямо пытались объяснить осенний кризис недостаточностью начал плановости в нашей работе. Товарищи, глубочайшая иллюзия полагать, что осенний кризис объясняется отсутствием достаточно продуманного плана и что лечение этого кризиса заключается в том, чтобы запастись на будущее время таким планом. Это объяснение — схоластическое и скрывает иллюзии насчет самого существа строительства социализма в мелкобуржуазной аграрной стране. Осенний кризис был ярким выявлением несоответствия между темпом хода и типом развития национализированной социалистической промышленности и хозяйством мелкобуржуазного уклада. Неужели можно предполагать, что это несоответствие между находящейся в руках пролетариата промышленностью, которой мы управляем непосредственно, и между теми хозяйственными процессами, которые происходят в среде 18 миллионов крестьянских дворов, живущих не на основах социалистического хозяйства, а на основах частно-капиталистического обмена, на основах рынка и рыночной продажи, — неужели можно предполагать, что установление соответствия между этими двумя элементами есть только вопрос продуманного плана? Это чисто абстрактное, чисто бумажное решение. Мы должны смотреть на вещи реально и понимать, что установление соответствия между этими двумя элементами — ведь, это и есть

фактически дело строительства социализма, что иного пути к построению социализма, чем приспособление социалистической промышленности к крестьянскому хозяйству, нет, и что это приспособление, уничтожение существующего несоответствия будет в себе заключать весь процесс дальнейшего усиления социалистических элементов в нашем хозяйстве. Мы должны предвидеть в будущем, что это приспособление будет итти через ряд кризисов. Нельзя сказать, что осенний кризис научил нас таким методическим действиям, которые помогут нам избежать в дальнейшем каких бы то ни было кризисов несоответствия между социалистической промышленностью и крестьянским хозяйством. Нет. Мы должны отдать себе отчет, что процесс социалистического строительства будет итти через постоянные колебания, что наша задача заключается только в том, чтобы по возможности облегчать формы выражения этих кризисов.

Что мы вынесли из осеннего кризиса?

Первый урок, который мы вынесли, должен гласить: надо приспособлять темп развития нашей промышленности к мощи крестьянского хозяйства.

Второй урок, который мы вынесли, — это то, что наша промышленность должна искать крестьянского потребителя и что, только найдя этого потребителя и базируясь на широком массовом крестьянском рынке, можно двигать дальше и развивать усиленным темпом нашу промышленность. Из этих теоретических положений было ясно для всякого, кто живую реальную работу построения социализма в аграрной стране не затемнял для себя бумажными схемами и преувеличенными

надеждами на схематический план, что осенний кризис всю нашу партию в целом и всех коммунистов в отдельности подвел к конкретному выводу: соразмерять развитие социалистической промышленности с крестьянскою силою, учиться искать именно в крестьянской массе ту хозяйственную базу, на которую можно опереть развитие государственной промышленности. Вот дальнейшие уроки кризиса, и мы видим, что наша партия сумела этим воспользоваться.

Денежная реформа.

Следующим толчком, который толкнул нас на усиление внимания к вопросам торговли, была денежная реформа.

Вы знаете, что и здесь в партии, на известном ее крыле, происходили некоторые колебания, и изобразительно эта формула казалась такой: раньше чем задумывать денежную реформу, раньше чем стремиться к такой роскоши, как твердые деньги, надо создать производственную базу — без соответствующей производственной базы денежная реформа не удастся. В известном смысле, это, конечно, правильно. Конечно, если бы мы попытались провести денежную реформу на базе падающего хозяйства, на базе разложения хозяйственных процессов в момент сокращения и падения товарооборота, в момент продолжающегося обеднения страны, — мы были бы утопистами, ибо каждому понятно, что денежную реформу и твердые деньги можно создать только на базе повышающегося развития общего богатства страны

и на базе развивающегося и усиливающегося товарооборота. Но естественно задать этим товарищам вопрос: можно ли, однако, было бы поставить дело таким образом, чтобы мы при помощи совзнака попытались создать эту производственную базу, а потом, создавши ее при помощи совзнака, на ее основе задумали бы и стали бы проводить денежную реформу. Денежная реформа была нам подсказана в сроках ее выполнения именно тем, что совзнак отказывался служить: отказывался служить и на крестьянском рынке; отказывался служить и на городском рынке, и мы были поставлены в необходимость ускорить момент ликвидации совзнака и заменить его твердыми деньгами, если мы не хотели привести страну к действительной катастрофе, а наш государственный бюджет и государственную промышленность — к полному разложению.

Совзнак отказался служить. Задача заключалась в том, сможем ли мы в этот момент и хватит ли у партии умения, сможет ли она использовать все те данные, которые дает развитие страны, для того, чтобы без замедления заменить падающий совзнак твердою валютой. Эта задача была чрезвычайно трудна. Вы знаете, что пессимизм относительно возможности выполнения ее не только был знаменем, под которым велось нападение на хозяйственную политику нашей партии со стороны всех наших врагов. Они думали, что именно на этом камешке мы и поскользнемся; они представляли себе, что коммунистическая партия может удержать экономическую власть только благодаря совзнаку, только благодаря тому, что она

путем эмиссии выкачивает из народных масс и, главным образом, из крестьянства добавочные налоги, которые позволяют ей осуществлять свою политическую и экономическую власть.

Этот пессимизм был распространен в известных кругах нашей партии. Теперь мы имеем уже итоги. База денежной реформы заключалась в том, чтобы, с одной стороны, по возможности сократить государственный дефицит и итти к уничтожению его, а с другой — чтобы повести систематическую и решительную борьбу против дороговизны. Без этих двух предварительных условий — сокращения государственного дефицита и установления стабилизованных цен, прекращения пляски цен, прекращения возможности для спекулятивного частного капитала наживать на падающих совзнаках, — без этих двух предварительных условий, конечно, никакая денежная реформа не могла бы быть осуществлена. А мы теперь смело можем сказать, что денежная реформа нам уже удалась, хотя мы не должны закрывать глаза на новые трудности, — которые могут перед нами возникнуть. Действительно, позиция твердого рубля нами завоевана, но на эту позицию будут итти нападки со всех сторон, потому что мы только что встали на твердую почву, но кругом нас в этом отношении еще болото, и это болото может нас затянуть, если мы не примем всех необходимых мер, если мы не окопаем своей позиции, если мы не будем применять всех необходимых мероприятий для того, чтобы та твердая почва, на которой мы сейчас стоим, не покрылась опять болотными водами. И здесь главное, что

нам необходимо, это — сокращение дефицита, с одной стороны, а с другой—удержание стабилизации цен и дальнейшее их понижение. Вы видите, что этим самым мы целиком опять-таки сталкиваемся с вопросом товарооборота, с вопросом торговли.

Расширение товарооборота — залог успеха денежной реформы.

Денежную реформу можно опереть исключительно и только на расширение нашей политики товарооборота. Если бы этот товарооборот стал сокращаться, паче чаяния, если бы общее количество продуктов страны стало падать, мы денежной реформы не удержали бы. Денежная реформа во всех странах потребовала известных жертв. Эти жертвы заключались в необходимости временного сокращения кредитов. И мы с вами очень хорошо знаем, что все те органы и учреждения, для которых первый шаг денежной реформы обернулся, как сокращение их кредитов, неоднократно становились на такую позицию, которая фактически приводила к срыву денежной реформы. Надо было проявить известную выдержку, хладнокровие и твердость для того, чтобы не поддаться тем настроениям, которые временно вырастали из-за сжатия кредитов, тем затруднениям, которые были временными, ради той конечной цели, которую можно было осуществить только в ряде месяцев. С другой стороны, мы должны были пойти на то, чтобы путем решительных мер в области регулирования цен добиваться того действительного снижения цен, которое позволило бы нам

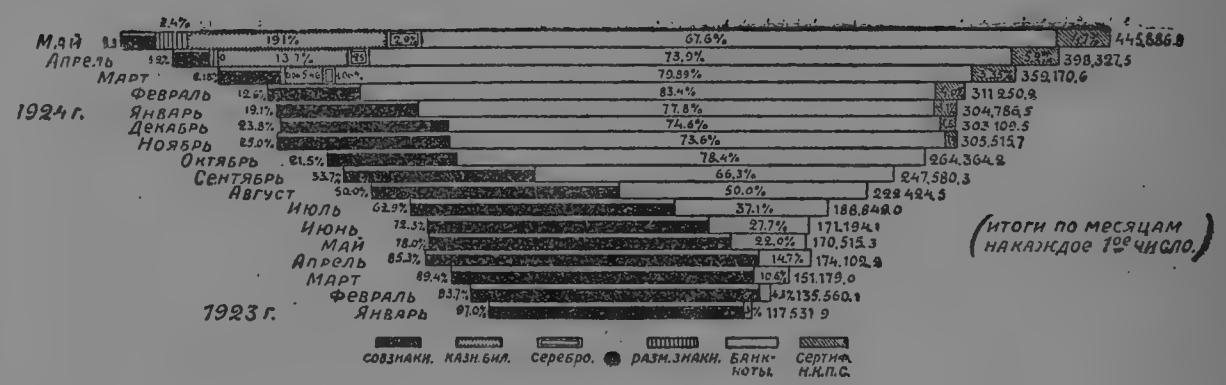
1924 г.
1923 г.
Май
Апрель
Март
Февраль
Январь
Декабрь
Ноябрь
Октябрь
Сентябрь
Август
Июль
Июнь
Май
Апрель
Март
Февраль
Январь
2.4%
19.1%
2.0%
67.6%
445.886.8
13.7%
73.9%
398.327.5
79.89%
359.170.6
83.4%
311 250.9
19.1%
77.8%
304.784.5
23.8%
74.6%
303 109.5
23.0%
73.6%
305.515.7
21.5%
78.4%
264.364.2
33.7%
66.3%
247.580.3
50.0%
50.0%
222 424.5
62.9%
37.1%
188.849.0
72.3%
27.7%
171.194.1
78.0%
22.0%
170.515.3
85.3%
14.7%
174.102.9
89.4%
10.6%
151.179.0
83.7%
117 531 9
(итоги по месяцам на каждое 1ое число.)
совзнаки.
казн. бил.
серебро.
разм. знаки.
банк-коты.
сертиф. н.к.п.с.

Диаграмма № 1.

в момент денежной реформы не увеличивать дальше известного предела общих фондов зарплаты, которую выплачивает наше государство. Обратите внимание на результаты, полученные нами в продолжение нескольких месяцев. На диаграмме (стр. 15) вы увидите наше денежное обращение, начиная с января 1923 г. и по 1-е мая 1924 г. На этой диаграмме вы увидите, как шла эта денежная реформа, увидите наши главнейшие достижения в этой области. Мы имели следующее: общая сумма денег, которые обращались в стране и которых было для страны достаточно, на 1-е января 1923 года равнялась 117 милл. руб. На 1 мая мы имеем общую сумму денег в 445 милл. руб., а на сегодняшнее число, по данным Наркомфина, — 473 милл. руб. Вы видите, что в продолжение 15 месяцев мы увеличили общую сумму денег, обращающуюся в стране, в 4 раза, при чем процесс этого увеличения стал особенно силен с того момента, когда мы приступили к денежной реформе. На 1-е января нынешнего года мы имеем 304 милл. руб., а сейчас мы имеем в продолжение 5 месяцев 473 милл. руб., это значит, что общая сумма денег в продолжение 5 месяцев увеличилась больше, чем в 1½ раза. И мы увеличили эту сумму денег таким образом, что не уронили нашего рубля. Вот в этом и заключается главное достижение нашей денежной реформы, и поэтому мы можем сказать, что денежная реформа действительно проведена и что мы в этой области стоим на твердых ногах. Увеличение общей денежной массы означает громадное развитие товарооборота и хозяйства. Нельзя было бы увеличить в 4 раза

в продолжение 15 месяцев общую сумму денег, если бы в стране этой общей сумме не соответствовали определенное количество товаров, соответствующий размер товарооборота и соответствующие размеры продукции промышленности и сельского хозяйства. Эти цифры свидетельствуют не только о процессах оздоровления и обогащения страны, но эти цифры свидетельствуют и о быстром темпе этих процессов, особенно увеличившемся с момента, когда мы приступили к проведению денежной реформы.

Самоограничение в выпуске денег.

Другая сторона дела заключалась в том, чтобы уметь вводить в страну эту сумму денег и чтобы этим не сломать ценности нашего рубля. Этому мы научились впервые. Вы знаете, что пускать деньги в страну мы очень быстро научились. Это та наука, которую мы преодолели первой. Как только товарищи пришли в Государственный банк и как только в наших руках оказалась экспедиция заготовления государственных бумаг, так мы научились печатать деньги. Но вы знаете, каким образом эту науку мы должны были употреблять и как мы должны были переучиваться с момента денежной реформы и отвыкать от старой привычки давать столько денег, сколько позволяет печатный станок. Мы научились только теперь сосчитывать количество денег, выпускаемых нами, и сопоставлять их с действительными потребностями страны. Только при этих условиях можно было получить твердую деньгу. Это, конечно, означало, что мы должны были учиться урезывать

1058094. 92/4384

свои расходы. Мы идем с государственным бюджетом в 2 миллиарда рублей. Мы требуем ежемесячно 150 миллионов рублей. Вы знаете, что этим бюджетом, который для наступающего 1924—1925 года не может превышать 2.400 милл. руб., далеко не удовлетворяются стоящие перед нами потребности. Каждый из вас может написать длиннейший список требований, оставшихся неудовлетворенными, список основных потребностей хозяйства и культуры страны, которые мы принуждены откладывать, потому что не можем их удовлетворить сейчас. Мы знаем уровень наших заработных плат, знаем недостаточное обслуживание в области народного просвещения, здравоохранения, знаем недостаточность тех кредитов, которые государство может дать поднимающейся промышленности, государственной торговле, нашей кооперации, — все это мы знаем. И, несмотря на это, мы уже сейчас идем с государственным бюджетом в два, а в следующем году в два с половиной миллиарда рублей. Для покрытия этих государственных расходов источники наши гораздо более ограничены. Поэтому соблазн заткнуть дыру между нашими расходами и доходами деньгами, которые мы печатаем, чрезвычайно велик, и все надежды врагов денежной реформы базируются, главным образом, на том, что мы перед этим соблазном не устоим и что, воспитавшись на совзнаке, мы поскользнемся на том, чтобы превратить и новый твердый рубль в тот же самый совзнак, выпустив его на покрытие нашего дефицита в большем размере, чем может принять страна. Поэтому я думаю, что политика нашей партии

оправдана не только тем, что мы в продолжение 15 месяцев вчетверо увеличили объем денежной массы на почве растущего хозяйства, но и тем, что мы не преувеличили этих выпусков и сумели удержаться в тех рамках, которые гарантируют твердость рубля.

Какие могут быть дальнейшие перспективы? Каким темпом может развиваться наше денежное обращение? Расчеты, которые мы имеем, свидетельствуют о том, — и это понятно, конечно, каждому товарищу, — что к моменту реализации урожая нам понадобятся добавочные денежные средства для того, чтобы купить государству, а не отдать в руки частных купцов, продукцию сельского хозяйства в тех размерах, которые необходимы для того, чтобы поддержать уровень крестьянского хозяйства. Нам ясно, что к осени понадобятся дополнительные большие средства, и мы должны будем увеличить выпуск денег. Есть известный предел, относительно которого могут быть споры в десятках миллионов, но в общем и целом мы здесь идем к тому, что имеем, как предел, как границу, сумму в 700 миллионов золотых рублей к моменту реализации урожая — к 1-му октября. Значит, в общем и целом, мы имеем возможность за июль, август, сентябрь, частью за октябрь выпустить не больше 200 миллионов дополнительно к той массе денег, которую мы уже выпустили. Эта сумма, по нашим предположениям, будет такой суммой, которая удержит стабилизацию рубля, которая не даст ему упасть, но дальнейший выпуск был бы уже опасен. Поэтому у нас есть известный предел выпуска. Но мы

должны помнить, что из этого дополнительного выпуска в 200 миллионов рублей, вероятно, не менее 150 миллионов должно уйти на хлебозаготовки. Следовательно, все те товарищи, которые претендуют на дополнительные отпуски из государственных средств, должны иметь в виду, что здесь мы чрезвычайно ограничены, что денежная реформа требует от нас еще определенного ограничения. Это ограничение выражается в том, что мы имеем общую сумму в 200 миллионов как перспективу на ближайшие 3—4 месяца, и из них 150 миллионов должны пойти в деревню, чтобы купить у крестьян хлеб и произвести с этим хлебом необходимый оборот, а на долю остальных нужд мы имеем сумму чрезвычайно маленькую. Это свидетельствует о том, что денежная реформа, поставленная на твердые ноги, находящаяся на правильном пути, только тогда действительно будет доведена до конца, если мы твердо будем вести предпринятую нами политику, если мы будем помнить, что эта денежная реформа, этот процесс увеличения суммы денежного обращения до 700 миллионо в руб. к октябрю этого года, с примеркой на то, чтобы не уронить нашего рубля ни на одну копейку, и есть план, реальный план народного хозяйства, который дает действительную наметку и действительное взаимоприспособление отдельных отраслей хозяйства.

Реальная проверка осуществимости социализма.

Денежная реформа представляет, несомненно, громаднейшее достижение. Слова Владимира Ильича настолько важны и настолько ценны для того,

чтобы измерить пройденный нами путь, что я позволю себе их процитировать. 13-го ноября 1922 г., т.-е. полтора года назад, с докладом о нашей внутренней политике выступал Владимир Ильич перед Коминтерном, перед высшим судилищем, заинтересованным в том, чтобы мы показали, что не только умеем уничтожать буржуазию, но что умеем и строить социализм, ибо мы производим реальную, практическую проверку осуществимости социализма вообще. И поэтому Коминтерн имеет право и должен самым внимательным образом смотреть на то, как же передовой отряд пролетариата, получивший в свои руки власть в громаднейшей стране, строит социализм, выходит ли у него из этого что-нибудь или не выходит. И вот, отвечая перед этим международным судилищем, Владимир Ильич говорил:

„Что, действительно, важно, это—вопрос стабилизации рубля. Над этим работают лучшие наши силы, и этой задаче мы приписываем решающее экономическое значение. Удастся нам на продолжительный срок, а впоследствии навсегда, стабилизировать этот рубль,—значит, мы выиграли. Тогда мы сможем наше хозяйство твердо поставить и твердо вести. Я могу вам привести по этому вопросу довольно важные и решающие факты. В 1921 году период устойчивости курса бумажного рубля продолжался менее трех месяцев. В текущем 1922 году, хотя он еще и не закончился, этот период продолжается свыше 5 месяцев“.

Вы видите, какой путь проделан от того момента, когда Владимир Ильич перед Коминтерном месяцами исчислял стабилизацию бумажного рубля, к тому моменту, когда мы можем сказать, что та реформа, которая не удается в буржуазных странах, та реформа, которая вообще возможна только на почве общего оздоровления народного хозяйства,—эта реформа проведена нами настолько твердо, что мы, конечно, не месяцами, а годами будем измерять стабилизацию нашего рубля. Мы получили в этом твердом рубле прекрасный инструмент и впервые получили инструмент измерения нашего хозяйственного строительства, впервые мы теперь знаем и можем говорить о рассмотрении балансов доходов и расходов, мы впервые можем построить план, мало-мальски походящий на какой-нибудь план, мы можем учитывать прибыли, можем избавиться от той схоластической игры на индекс, которая отравляла всю хозяйственную атмосферу и приводила к политическим последствиям. Но мы должны отдать себе отчет во всем этом. Мы имеем теперь превосходный термометр, который может показывать и здоровье и болезнь, и не надо сердиться на этот термометр, если он, нами выработанный, будет показывать болезненные явления, не надо ставить это дело так, чтобы, рассердившись на этот термометр, разбить его. Надо сохранить этот термометр, и общее, что мы можем сказать относительно его показания сейчас, это—не совсем то, что мы уже окончательно выздоровели, что мы уже окончательно расстались с эпохой нищеты и болезни.

Мы еще бедны.

Этот термометр, несмотря на то, что он создан нами на основе улучшения хозяйства, показывает, что мы еще бедны.

Мы еще нищая страна. Если от 117 миллионов рублей мы довели общую сумму денежного обращения до полумиллиарда, то это все-таки для нашей страны, для нашего населения, для нашей территории признак только начала выхода из нищеты и бедности. Для того, чтобы провести денежную реформу, у нас должны быть приведены в движение не только рычаги сокращения государственного дефицита, но и рычаг, который бы прямо направил наше внимание на состояние внутреннего рынка,—на борьбу с дороговизной и за стабилизацию цен. Мы и здесь имеем успех,—я на этом останавливаться не буду, подробно об этом расскажет тов. Лежава. Но совершенно ясно, что без систематического проведения борьбы с дороговизной, без того чтобы приостановить скачки цен вниз, без того чтобы создать крутой перелом цен вниз и удержать их на одном месте, денежную реформу осуществить нельзя. И это подводит нас целиком к основному вопросу о том, что наша денежная реформа базируется на расширении товарооборота, на почве расширения производства.

Товарищи, мы должны отдать отчет в том, что мы вступили сейчас в период, когда в области внутренней экономической действительности мы не можем ожидать серьезных событий, в то время как во внешней политике мы живем в периоде громадных социальных сдвигов: вчера обрушился

консервативный блок в Англии, обрушился национальный блок во Франции. Но внутри у нас — в хозяйственной области — мы вышли из периода обвалов, неожиданных потрясений, катастроф; мы вошли в период медленных хозяйственных процессов, которые надо уметь наблюдать, и поэтому мы не можем предполагать, что в области товарооборота, в области расширения рынка есть средства, применив которые, мы можем завтра или послезавтра получить громадный эффект. Здесь, как учил нас Владимир Ильич, мы имеем дело с процессами медленного типа, которые надо только уметь видеть, которым в известной форме можно содействовать, а в известной — противодействовать. Сейчас расширение товарооборота на почве расширения общего производства — и сельского хозяйства и городской промышленности — есть основная задача.

Емкость рынка — база социалистического хозяйства.

Какие факторы определяют этот товарооборот? Первый фактор, это — вопрос о емкости рынка. Если бы мы оказались перед таким положением, что емкость нашего внутреннего рынка, городского и деревенского, сократилась, то никакая денежная реформа удержать и двинуть вперед хозяйственное развитие не сможет. Однако, те данные, которые у нас есть, показывают следующее: работы по этому вопросу, которые выпущены рядом ученых и товарищей, свидетельствуют, что в области емкости рынка происходят процессы, которые вполне гарантируют нам, при известной политике, возможность дальнейшего удержания денежной

реформы и возможность дальнейшего развития нашего хозяйства. Передо мной книжка Струмилина, называющаяся „Емкость нашего рынка". Эта тема очень важная, она определяет на ближайшие месяцы ход и темп всего нашего хозяйственного строительства. Емкость рынка внутри будет определять развитие крупной индустрии. У нас нет другого рынка для крупной индустрии, как внутренний, на мировом рынке мы с продуктами нашей промышленности в смысле мало-мал-ски серьезной конкуренции выступать не можем. Следовательно, состояние внутреннего рынка, и его объем, и его емкость, есть база развития нашего социалистического хозяйства, а нельзя создавать социалистическое государство и нельзя оправдывать название Союза Советских Социалистических Республик, если крупная индустрия, тяжелая наша промышленность не будет развиваться. Вот почему емкость рынка и наблюдение за тем, как развивается этот рынок, — сужается ли он, сокращается, расширяется или сжимается торговый оборот, — есть один из кардинальных вопросов. Это для нас — вопрос, куда мы, действительно, идем? Идем ли мы к перерождению в аграрную страну, в которой небольшие островки крупной промышленности будут тонуть в аграрном море, — и при таком положении это аграрное крестьянское море, прямо или косвенно, и скорей косвенно, чем прямо, будет диктовать свою политику, — или, несмотря на наличие этого аграрного моря, мы нашу крупную промышленность построим и расположим так, что нам будет принадлежать решающее слово в общем направлении политики?

Цифры, которые приводит Струмилин и которые, конечно, чрезвычайно приблизительны, — более полные данные будут у тов. Попова, — в общем показывают, что в 1922—1923 хозяйственном году мы на нашем городском и сельском рынке достигли в смысле емкости суммы 5 миллиардов рублей. Более подробно тов. Струмилин дает такие цифры, что приобретение продукции городской дает 3 миллиарда рублей, приобретение продукции деревенской — 2 с четвертью миллиарда, — общая емкость внутреннего рынка определяется от 5 с четвертью до 5 с половиной миллиардов рублей. Таким образом, мы здесь, в емкости рынка, в наличии рынка, не можем видеть никаких опасностей, которые заставляли бы предполагать возможность перерождения нашей страны, идущей от мелкобуржуазного крестьянского хозяйства к социализму. Мы не можем предполагать здесь обратного процесса, который вел бы к разложению крупных индустриальных центров, к растворению их в мелкобуржуазном окружении. И не только емкость рынка, но и соотношение цен на рынке играет роль в деле развития торгового оборота.

Мы ликвидировали „ножницы".

Соотношение цен на рынке, это есть вопрос о „ножницах". „Ножницы" эти показаны у меня на диаграмме, (стр. 28), которую, по-моему, рядом с диаграммой о денежной реформе мы можем показывать без стыда, как доказательство того, что мы умеем вести хозяйство, что наша партия уже обладает способностью управлять известными и основ-

ными рычагами в области народного хозяйства. Вот эта диаграмма „ножниц“. Вы видите, как приблизительно в сентябре-октябре раствор „ножниц“ получался самый большой. Товарищи, на верхнюю линию ценностных соотношений продуктов промышленности, приходящуюся на сентябрь-октябрь, на момент, когда раствор „ножниц“ получил самое большое выражение, мы должны, и экономически, и политически обратить особенное внимание.

Не кажется ли вам иногда, когда вы рассматриваете всю ситуацию и оглядываетесь на весь прошедший год, что здесь, при рассмотрении этого раствора, мы должны будем вспомнить, что вся сила нашего Союза, наша стойкость заключается в союзе рабочих и крестьян, и не следует ли сказать, что этот момент раствора „ножниц“ был наиболее опасным политическим моментом в деле укрепления нашего Союза. Не переживаем ли мы при виде этого раствора напоминание о том, как необходимо хранить этот Союз и как наша экономическая политика должна строго примериваться к общему положению об укреплении союза рабочих и крестьян?

Что мы видели в этот момент? Естественные колебания среди крестьянства, недовольство его, отход его от пролетариата. Это понятно. Если перевести эти «ножницы» на простой язык, то нужно сказать, что в этот момент город брал, благодаря дороговизне промышленных продуктов и дешевизне сельско-хозяйственных продуктов, брал у крестьян дополнительный замаскированный налог, который исчисляется приблизительно в пол-

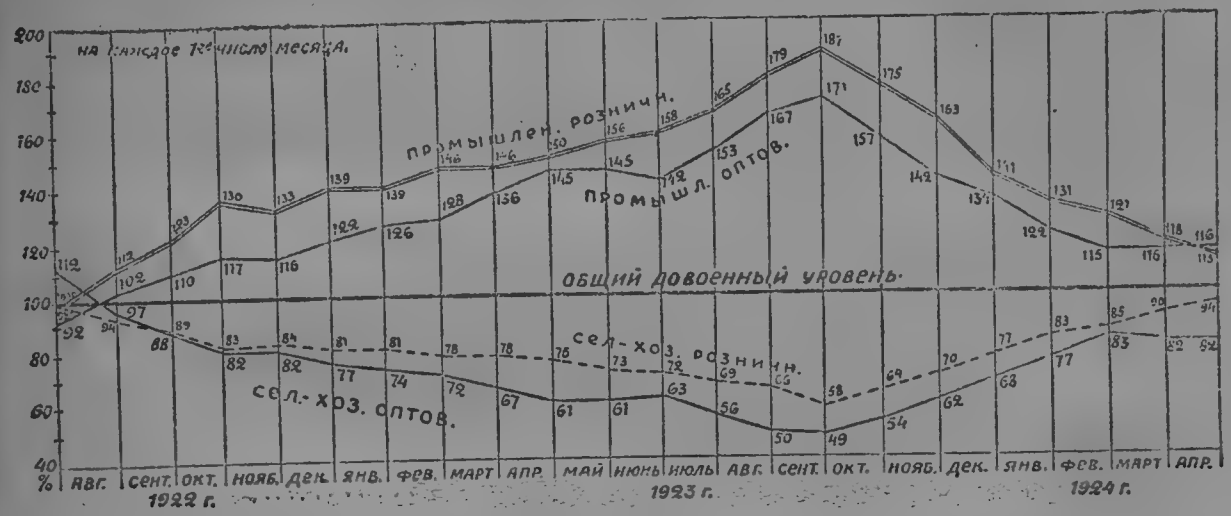
на каждое 1-е число месяца.
промышлен. розничн.
промышл. оптов.
общий довоенный уровень.
сел.-хоз. розничн.
сел.-хоз. оптов.
200
180
160
140
120
100
80
60
40
%
авг. сент. окт. нояб. дек. янв. фев. март апр. май июнь июль авг. сент. окт. нояб. дек. янв. фев. март апр.
1922 г.
1923 г.
1924 г.

Диаграмма № 2.

миллиарда рублей. Если этот налог город берет с деревни, то это не укрепляет союза. Это есть достаточное экономическое основание для порождения в крестьянстве известных колебаний.

„Ножницы“ и внутрипартийная дискуссия.

Товарищи, оглядываясь теперь назад, можно сказать, что на почве этих мелкобуржуазных, стихийных колебаний и в партии народились те колебания, которые потом выродились в нашу дискуссию. Нет сомнения, когда мы оглянемся через два-три года и сопоставим политические и экономические явления в нашей жизни, то мы скажем, что в этот момент раствор „ножниц“ ознаменовал надлом в отношениях рабочих и крестьян, породил колебания в крестьянстве, которые отразились в рядах нашей собственной партии и среди людей, находящихся около партии. Вот суть кризиса, который мы пережили осенью прошлого года. И вопрос проверки нашей партии и нашей политики заключался в том, во-первых, нашли ли мы теоретически правильный выход, и, во-вторых, практически смогли ли мы это осуществить.

Теоретический выход был найден в том, что вся промышленность вообще должна понижать цены и найти крестьянский рынок. Теоретически нужно было сказать, что мы, как государство, пользующееся рычагами внешней торговли и своим хозяйским положением на рынке хлебозаготовки, должны поднять крестьянское лезвее „ножниц“. Это теоретически было правильно. И теперь, через

несколько месяцев, видно, как неправильна, как, простите, неумна была та политика, которая в момент этого раствора, когда Ц.К. говорил, что этот раствор требует от нас понижения цен на промышленные изделия, установления принципа минимальной прибыли, как неумно говорила эта политика: нет, этот лозунг понижения цен на промышленные изделия, дальнейшего приспособления к крестьянскому рынку неправилен. А сейчас мы видим, что единственно этот лозунг теоретически был правилен. Он вывел нас из того кризиса, сравнительно незначительного кризиса, потому что лучше иметь этот кризис, лучше на этом кризисе учиться, чем на кризисах начала 1921 г.

Борьба за снижение цен.

Второй вопрос заключался в том: хорошо, партия теоретически определила, как надо уйти от этого кризиса, но надо не только теоретически определять, а надо иметь возможность провести это практически. И эта таблица (см. диаграмму № 2) свидетельствует не только о том, что мы теоретически правильно определили ход дальнейшей политики и путь, выводящий нас из обстановки надлома во взаимоотношениях между рабочими и крестьянами, — она показывает, что не только теоретически правильно мы указали путь, но что у нас хватило уменья и сил практически этот путь осуществить. Разве падение линии цены промышленных продуктов и поднятие сельско-хозяйственной линии не показывают, что партия не только умела правильно смотреть на дело,

но она обладала достаточным аппаратом, достаточной энергией и достаточным уменьем, чтобы добиться этого перелома. У нас есть рычаги, и теоретически мы знали, что они есть у нас. В наших руках внешняя торговля, хлебная заготовка и государственный кредит. Мы являемся хозяевами промышленности. Но надо было, при сопротивлении целого ряда организаций, которые ради своих цеховых интересов или интересов ведомственных, не понимали действительно правильного направления нашей политики в данный момент, крутой рукой изменить эти две линии (см. диаграмму № 2); верхнюю — понизить, нижнюю — поднять. Это было сделано. Поэтому вместе с диаграммой о денежном хозяйстве, диаграмма о снижении цен на промышленные продукты и повышении на крестьянские, свидетельствует не только о том, что мы теоретически правильно продумали наш путь, но и умеем уже практически осуществлять его. Это — не все, чему нас учит эта диаграмма.

Обращаю внимание на последние отрезки в этих линиях. Вы видите, что они идут почти параллельно, значит, мы добились не только крутого перелома, — что очень важно, но это далеко еще не все, — мы добились и идем по пути того, чтобы укрепить положение, при котором эти колебания с подъемом и повышением стали бы делом прошлым, потому что не только важен был перелом, но надо было прекратить колебания. „Ножницы“ не тем опасны только, что представляют собой известный раствор, а тем, что их развитие идет волнистыми линиями. Это не дает возможности

вести сколько-нибудь планомерно хозяйство. Задача наша будет заключаться в том, чтобы мы имели в дальнейшем не раствор, не сужение, а прямые параллельные линии. Когда мы добьемся этого? Когда для хлеба и промышленных продуктов будет определенная цена, меняющаяся, конечно, в зависимости от сезона, но не находящаяся в такой лихорадке, какую рисуют эти кривые, — тогда только мы сможем сказать твердо, что усиление социалистических элементов у нас действительно есть. Есть ли достаточно данных, чтобы сказать, что так дело пойдет и в дальнейшем? Да. Мы входим в эпоху реализации урожая. Ближайшая экономическая работа, которая стоит перед нашей партией, будет заключаться в том, чтобы умно реализовать урожай, чтобы при этой реализации не допустить ни в коем случае новых колебаний „ножниц". Мы собираемся получить с крестьянства налог, который в общей цифре приблизительно измеряется в 400 милл. рублей. Мы должны, кроме того, закупить на крестьянском рынке количество хлеба, которое дало бы увеличенную сумму нашего вывоза, нашего экспорта. Мы должны иметь в виду, что тем, что мы купим у крестьянина, мы определим его покупательную силу, и что если приобретенное крестьянином за свой хлеб будет ниже известного уровня, то его покупательная сила относительно городских продуктов тоже равным образом понизится. Таким образом, при определении ближайших задач проведения кампании, которая нам предстоит по реализации урожая, мы должны помнить, что цены на хлеб будут определять не только мощность крестьянского

хозяйства, но и темп дальнейшего развития нашей промышленности, потому что, повторяю, главным образом, крестьянство будет поглощать нашу продукцию. Вопрос: где должны пройти эти параллельные линии? Должны ли они совершенно сравняться с этим до-военным отношением или пойти выше или ниже? Это — задача практической политики, которую наша партия будет решать, исходя из того положения, что цены на хлеб будут определять покупательную способность крестьянского рынка для нашей индустрии, что, следовательно, цены на хлеб будут диктоваться интересами промышленности.

Твердое соотношение цен.

Главное, чего мы должны добиться, это того, чтобы эти линии (не в зависимости от того, будут ли они итти выше середины или ниже, или по самой этой середине), чтобы они дальше уже не испытывали колебаний, чтобы они дальше представляли действительно параллельные линии.

Дальнейший вопрос в отношении нашего товарооборота определяется тем, что наша промышленность имеет предъявить крестьянству. Вы знаете, что мы пережили кризис сбыта. Мы говорили уже и об его характере. Мы ни в коем случае не должны допустить кризиса сбыта, — об этом не может быть и речи, не можем допустить и того, чтобы политика промышленности создала хотя бы малейший намек на какое-либо бестоварье, потому что положение этих „ножниц“ зависит не только от цен на хлеб, которые, в конце концов, благодаря

тому, что мы являемся на хлебном рынке главным заготовителем и скупщиком, будут зависить от нашей кредитной и финансовой политики, — но и от политики нашей промышленности. Если бы наша промышленность отстала в деле удовлетворения предъявляемого крестьянством спроса, если бы создалась заминка в деле снабжения крестьян, мы получили бы бестоварье, а при нем цены полетели бы вверх, частный капитал воспользовался бы этим, и „ножницы“ пришли бы в лихорадочное движение. Следовательно, не только наблюдение за хлебными ценами и регулирование их, но также и наблюдение за продолжением промышленностью линии приспособления к крестьянскому рынку на почве расширения производства — являются очередными нашими задачами.

Завоевание крестьянского рынка — наша очередная задача.

Теперь, раз мы знаем объем рынка и основные соотношения цен сельско-хозяйственных и промышленных на рынке, мы можем обратиться к следующему важнейшему вопросу—к вопросу о строении этого рынка, о соотношении частного и государственного капитала на этом рынке.

Но раньше, чем обратиться к этому моменту, я хочу обратить ваше внимание еще на одну диаграмму. Эта диаграмма и следующая (стр. 36 и 37), которую я покажу, приведены мною только для того, чтобы иллюстрировать именно вопрос о снижении цен и о стабилизации цен и, главное, о том, как наша промышленность, как наши экономиче-

ские органы в целом исполняли директиву партии относительно завоевания крестьянского рынка. По инициативе Александра Дмитриевича Цюрупы составлены диаграммы, которые показывают цены на товары, которые должны были бы войти теперь в крестьянский набор. Вы знаете, что мы имели бюджетный набор рабочего. Пора, действительно, иметь перед глазами и крестьянский набор. Этот крестьянский набор и цены, элементы, которые составляют этот набор, свидетельствуют о том, идем ли мы вперед в деле завоевания крестьянского рынка, или нас кто-либо обгоняет. Вот цены по главнейшим товарам, входящим в состав набора. Эта линия представляет уровень цен октябрьских 23-го года. Вот — сахар. Вы видите, как он стоял в ноябре 23-го года. И вот—новое падение к марту. Это, товарищи, есть снижение цен. Это есть проведение директивы о минимальной прибыли, это есть завоевание нашей государственной промышленностью крестьянского рынка.

Вот — ситец. Вот его уровень цен в ноябре, вот — в марте (см. диаграмму № 3). Вот — цены на полотно и на грубое сукно. Сапоги, как видите, вырвались из нашего контроля и убежали вверх. На них придется накинуть узду. То же самое и мыло. Но, товарищи, вы видите, здесь у нас есть еще небольшие достижения, но достижения, которые указывают на правильное направление. Мы идем, во-первых, к пониманию того, что крестьянский набор для нашей промышленности есть термометр, который показывает темп ее возрастания. С другой стороны, этот набор показывает ход развития дела завоевания крестьянского рынка.

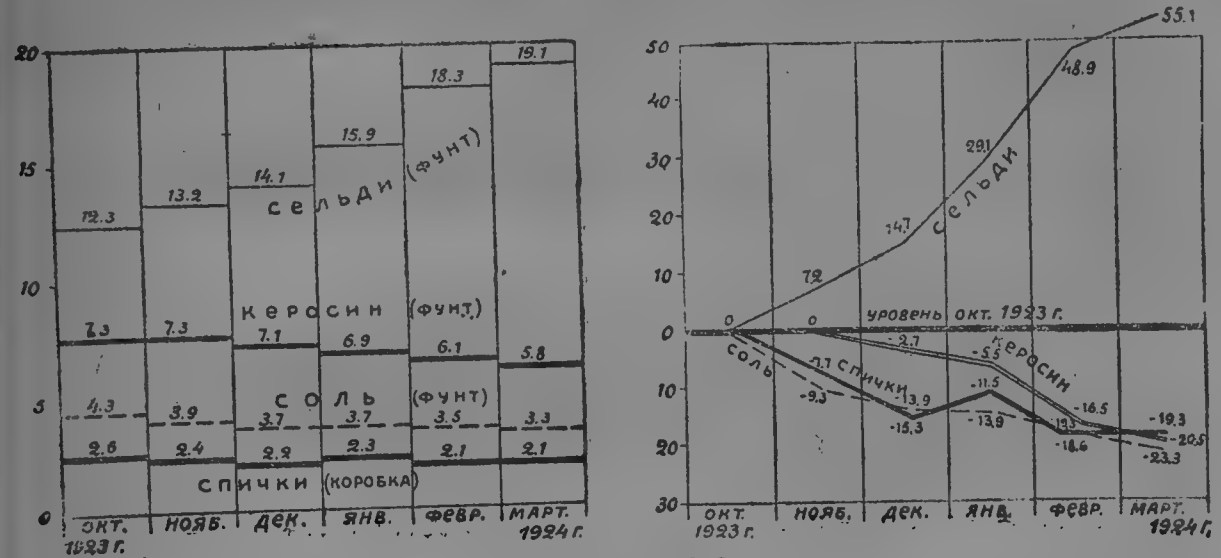
20
15
10
5
0
12.3
13.2
14.1
15.9
18.3
19.1
сельди (фунт)
7.3
7.3
7.1
6.9
6.1
5.8
керосин (фунт)
4.3
3.9
3.7
3.7
3.5
3.3
соль (фунт)
2.6
2.4
2.2
2.3
2.1
2.1
спички (коробка)
окт. 1923 г.
нояб.
дек.
янв.
февр.
март. 1924 г.
50
40
30
20
10
0
10
20
30
55.1
48.9
29.1
14.7
7.2
0
0
уровень окт. 1923 г.
сельди
керосин
соль
спички
-2.7
-5.5
-9.3
-13.9
-15.3
-11.5
-13.9
-16.5
-19.3
-20.5
-23.3
-18.6

Диаграмма № 3.

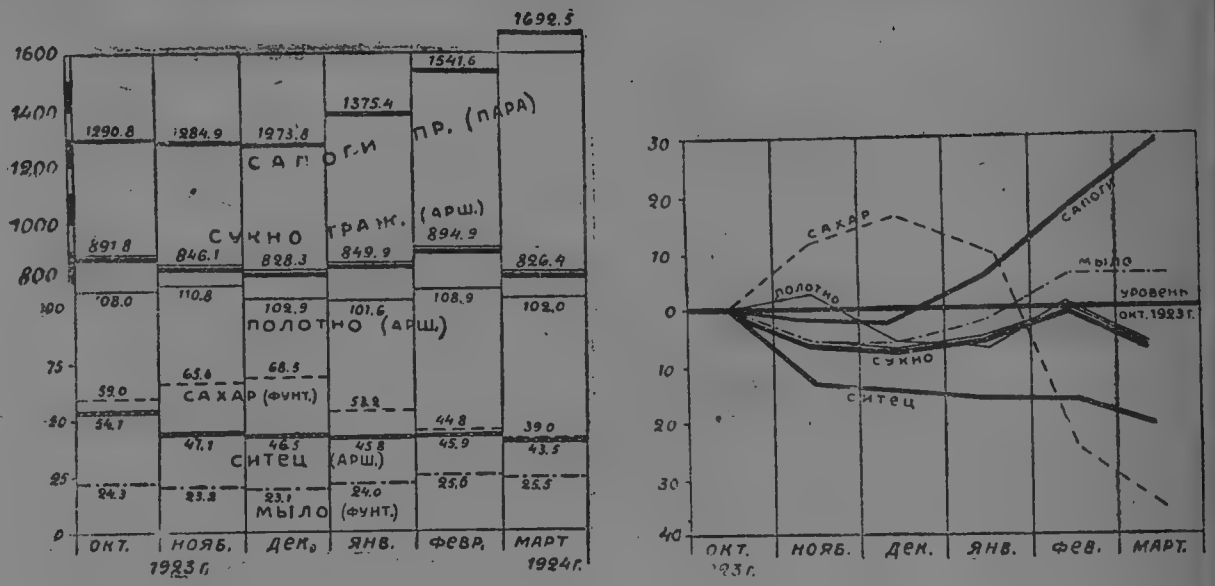
1600
1400
1200
1000
800
100
75
50
25
0
1692.5
1541.6
1375.4
1290.8
1284.9
1273.8
САПОГИ ПР. (ПАРА)
891.8
846.1
828.3
849.9
894.9
826.4
СУКНО ТРАЖ. (АРШ.)
108.0
110.8
102.9
101.6
108.9
102.0
ПОЛОТНО (АРШ.)
59.0
65.6
68.5
52.2
44.8
39.0
САХАР (ФУНТ.)
54.1
47.1
46.5
45.8
45.9
43.5
СИТЕЦ (АРШ.)
24.3
23.2
23.1
24.0
25.6
25.5
МЫЛО (ФУНТ.)
ОКТ.
НОЯБ.
ДЕК.
ЯНВ.
ФЕВР.
МАРТ
1923 г.
1924 г.
30
20
10
0
10
20
30
40
САХАР
САПОГИ
ПОЛОТНО
МЫЛО
УРОВЕНЬ ОКТ. 1923 г.
СУКНО
СИТЕЦ
ОКТ.
НОЯБ.
ДЕК.
ЯНВ.
ФЕВ.
МАРТ.

Диаграмма № 4.

Но вот, товарищи, более яркая картина, относящаяся к спичкам, соли и керосину (см. диаграмму № 4). Кто-то здесь из остроумных людей нарисовал также и селедку. Эта селедка с октября побежала так, что за ней не угонишься, но, к счастью, селедка не играет такой большой роли в предметах крестьянского потребления. Если вы в претензии, что мы не угнались за селедкой, обещаю к следующему съезду ее поймать и на место посадить. Но, товарищи, попрошу обратить ваше внимание вот на какие линии (см. диаграмму № 4). Вот эта линия представляет цены на спички, вот эта—на соль, эта — на керосин. Тут в этом пучке — соль, керосин, спички — мы имеем несомненнейшие достижения, именно падение с октября по март, которое нам необходимо и которое при продолжении этой политики действительно покажет, что завоевывать крестьянский рынок мы начали. Мы далеко еще его не завоевали, далеко еще та смычка, которая необходима, не установлена, но мы научились блюсти за крестьянским набором, примеривать к нему темп развития нашей промышленности, продавая дешевле, производя больше и завоевывая многомиллионный крестьянский рынок.

Роль частного и государственного капитала на рынке.

Теперь я обращаюсь к строению нашего рынка, к социальному строению, к роли частного и государственного капитала на этом рынке. Я уже сказал, что то, чему нас учил Владимир Ильич, заключается в наблюдении двух процессов: одного процесса — сближения города и деревни на почве

торговли; этот процесс измеряется теми факторами, о которых я говорил, — твердостью денег, емкостью рынка, соотношением цен. Но на этой арене разыгрывается другой процесс — процесс борьбы частного и государственного капитала: кто скорее и кто лучше осуществит эту смычку. В докладе Ц.К. были определенные цифры о соотношении этих явлений, и здесь я только проиллюстрирую их в более наглядном виде (стр. 40 и 41). Вот, товарищи, наша оптовая торговля сверху донизу. Сумма оборота государственной торговли в этой оптовой торговле — 77%, кооперации в оптовой торговле — 8%, частного капитала — 14%. В общем — это 100% нашей оптовой торговли. Вот — 100% нашей оптово-розничной торговли. Вы видите, как понижается здесь доля государства, остается почти незыблемой доля кооперации и как сильно — наполовину — возрастает роль частного капитала в оптово-розничной торговле. Наконец, вот — участие государственного капитала в розничном обороте. Вот — в розничном обороте кооперация и вот — частный капитал (см. диаграмму № 5). Это за 1922 — 1923 годы.

Товарищи подсчитали на основании этих данных общую сумму, и в этой последней таблице (см. диаграмму № 5) вы видите, что, если взять оптовый, розничный и оптово-розничный оборот вместе, то государство играет здесь вот какую роль — 26%, кооперация — 10% и частный — 64%.

Этот последний столбец, товарищи, я привел для того, чтобы показать, как не надо считать. Эти столбцы нам необходимы для того, чтобы ориентироваться в социальном строении рынка

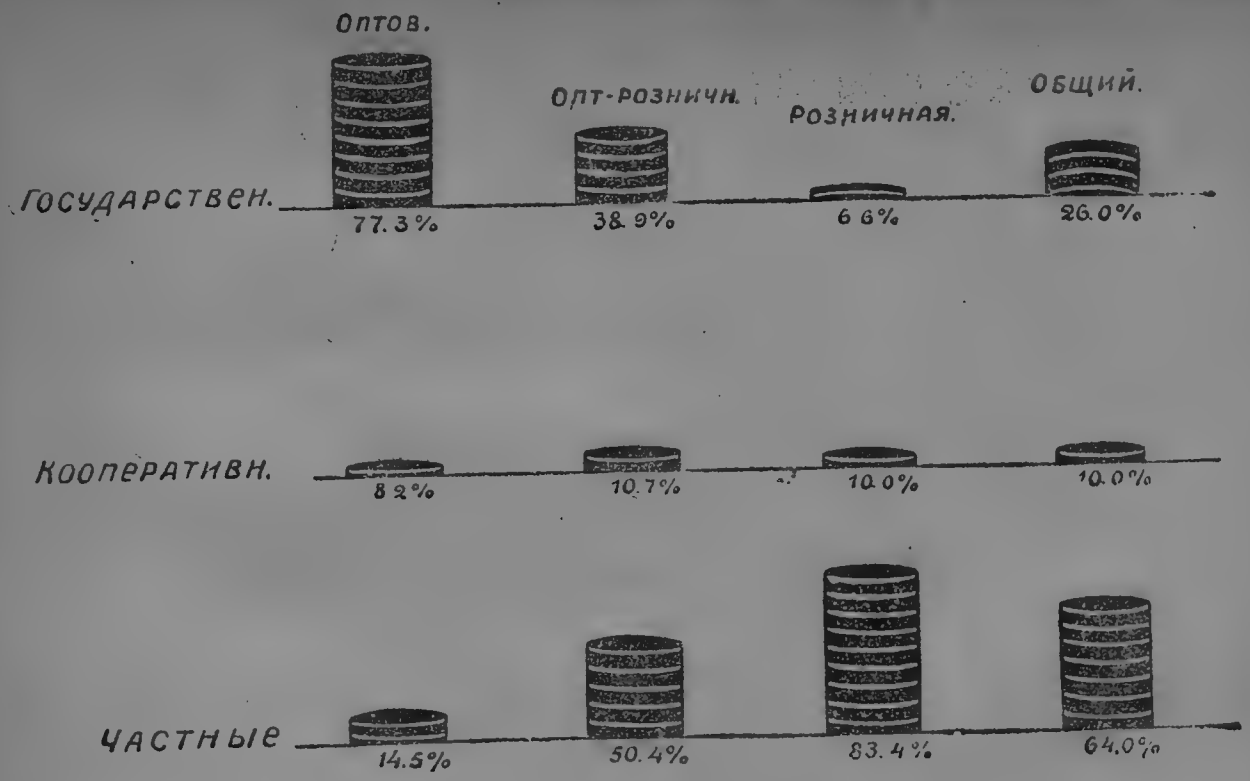
Оптов.
Опт-розничн.
Розничная.
Общий.
Государствен.
77.3%
38.9%
6.6%
26.0%
Кооперативн.
8.2%
10.7%
10.0%
10.0%
Частные
14.5%
50.4%
83.4%
64.0%

Диаграмма № 5.

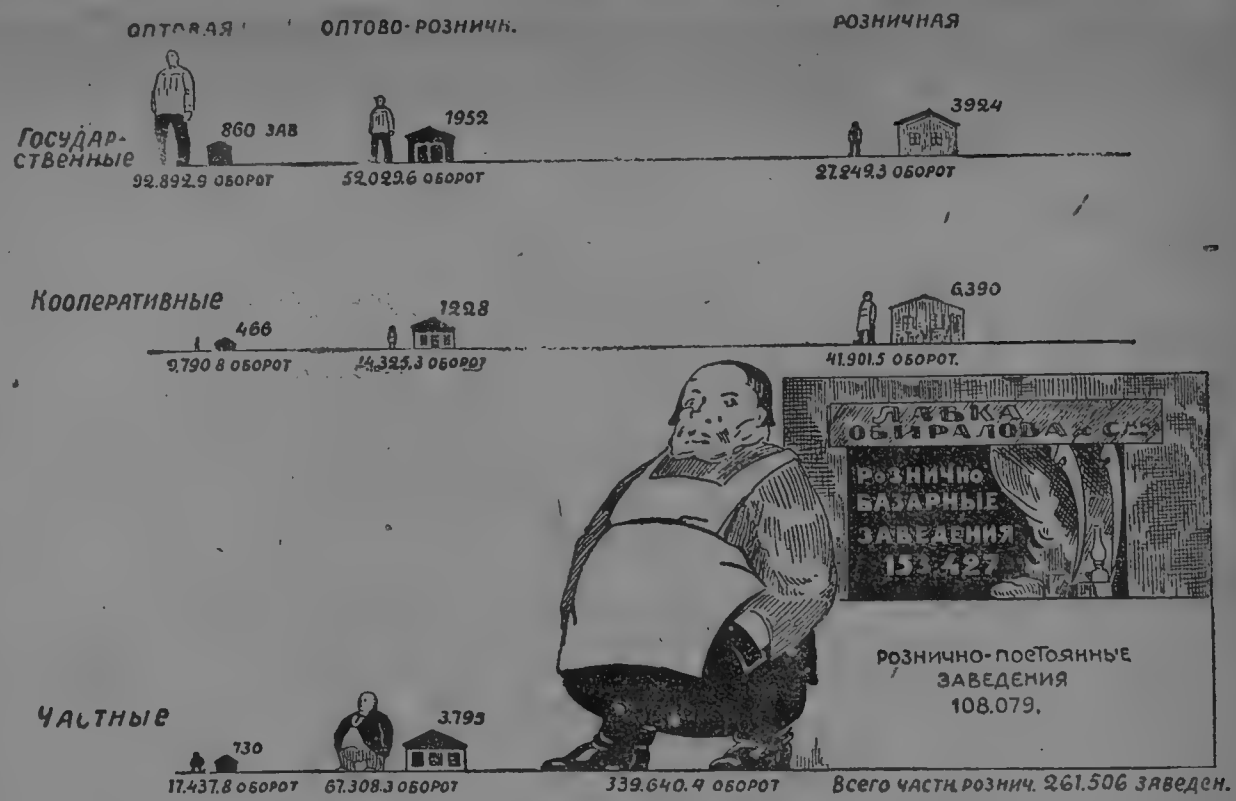
ОПТОВАЯ
ОПТОВО-РОЗНИЧН.
РОЗНИЧНАЯ
Государственные
860 ЗАВ
92.892.9 ОБОРОТ
1952
52.029.6 ОБОРОТ
3924
27.249.3 ОБОРОТ
Кооперативные
466
9.790.8 ОБОРОТ
1228
14.325.3 ОБОРОТ
6390
41.901.5 ОБОРОТ.
ЛАВКА ОБИРАЛОВА С.С.
РОЗНИЧНО БАЗАРНЫЕ ЗАВЕДЕНИЯ 153.427
РОЗНИЧНО-ПОСТОЯННЫЕ ЗАВЕДЕНИЯ 108.079.
Частные
730
17.437.8 ОБОРОТ
3.795
67.308.3 ОБОРОТ
339.640.4 ОБОРОТ
Всего частн. рознич. 261.506 заведен.

Диаграмма № 6.

и знать соотношение государства, т.-е. социалистического элемента и частного капитала, т.-е. капиталистического элемента, на рынке. Но сложение всех этих отраслей вместе и вывод средней это есть та самая средняя, против которой во всех своих социалистических работах возражал и которую высмеивал Владимир Ильич. Нельзя, действительно, сложить оптовую торговлю государства и розничную, обслуживание мелкого распыленного потребления в деревне и потом вывести среднюю. Мы и здесь должны итти от звена к звену, мы и здесь должны понимать, что задача заключается в том, чтобы захватить командные высоты. Дело обслуживания распыленной деревенской торговли, конечно, чрезвычайно важно, но мы, конечно, ни в коем случае не можем претендовать на то, чтобы обслуживание распыленной деревенской торговли было бы непосредственно и на ближайшее время передано или взято в руки государства. Было бы очень желательно, чтобы это дело целиком перешло в руки кооперации, но вы только что видели цифры кооперации и понимаете, что ни кооперация, ни государство обслужить сейчас все потребности деревни, конечно, не могут. И поэтому, выбирая для своего наступления на частный капитал наиболее важные позиции, распределяя свое наступление во времени, мы должны сказать: первая позиция, на которой мы должны дать решительный бой, это — опт. Государственный опт есть позиция, которую мы уступить не можем и в которой мы должны отвоевать то, что мы упустили. Завоевавши здесь, мы можем и должны будем перейти к оптово-розничной тор-

говле, которая наполовину находится в руках частного капитала. Но, когда мы подходим к розрице, то мы рассматриваем не количество оборота этой розницы, но характер этой работы. Этот толстый тип на диаграмме (см. диаграмму № 6), конечно, должен служить нам предостережением. Вот когда этот господин передвинется в оптовую торговлю, — тогда наступит политический бой. Пока же этот господин сидит на базаре, где он имеет 153 тысячи заведений, и сидит на розрице, где он имеет 108 тысяч заведений, задача наша будет заключаться в том, чтобы систематически вытеснять его, памятуя, однако, что вытеснять его надо, замещая нашим капиталом.

Как бороться с частным капиталом?

Тов. Ленин учил нас торговать умело. Уменье торговать заключается в данный момент в том, чтобы заместить частный капитал во всех областях, не сокращая торгового оборота. Когда, как один товарищ рассказывал нам, в одном очень важном учреждении он умудрился повести борьбу с частным капиталом таким образом, что все частные фирмы у него в городе закрылись, что у нашей кооперации стояли хвосты, а потом он пришел к нам с просьбой дать разорившейся кооперации дотацию в несколько миллионов рубликов, мы сказали ему: ты торговал плохо, потому что ежели мы борьбу с частным капиталом будем вести таким образом, что будем разбазаривать наши запасы, продавая их ниже себестоимости, а потом приходить к государству и говорить: дай нам

дотацию на бедность, потому что мы расторговались, — то наших запасов ненадолго хватит. Надо учиться торговать таким образом, чтобы наша доля в деле торговли все время возрастала, но чтобы мы замещали частный капитал своим государственным и кооперативным капиталом. Надо помнить, товарищи, что частный капитал в том виде, в каком он есть, представляет известную сумму. Эту сумму мы можем подвергнуть двум операциям. Мы можем ее экспроприировать. Каким образом? При помощи налогов. У нас есть подоходно-поимущественный налог. Его аппарат по мере роста буржуазных элементов должен становиться все более и более точным и все более и более зорким в области обложения тех элементов новой буржуазии, которые выскакивают вперед. С другой стороны, мы можем эту сумму капитала передвинуть из одной области в другую. Если мы его выгоним из области торговли, он перейдет в область ростовщичества. Он не рассеивается в воздухе, мы его не экспроприируем еще, а следовательно мы должны наблюдать за тем процессом, где он аккумулируется и собирается, и не давать этому капиталу накопляться там, где он представляет опасность для дела социалистического строительства.

Какой еще наиболее опорный пункт этого капитала? Это есть опт и опто-розница. Здесь должна быть объявлена самая решительная борьба. Здесь замещение частного капитала должно итти самым быстрым порядком. Дело идет о том, кто будет снабжать крестьянский рынок. Но раньше чем ответить на этот вопрос, займу еще только одну минуту для ответа на вопрос об емкости крестьянского рынка.

Емкость рынка и расслоение крестьянства.

Мы рассматривали емкость вообще. Емкость крестьянского рынка, конечно, значительно ниже; она определяется разными авторами различно. Я беру опять данные тов. Струмилина, который считает емкость крестьянского рынка в 1922—1923 г.г. от полутора миллиарда до 1.800.000.000 и полагает, что наш крестьянский рынок представляет собою емкость от 60 до 70% до военной емкости сельско-хозяйственного рынка.

Профессор Литошенко высчитал, что емкость нашего сельско-хозяйственного рынка сократилась в 7 раз. Тов. Попов емкость сельско-хозяйственного рынка на предметы промышленности исчислял в прошлом году в 987.000.000 руб., а в нынешнем году — в 1.108.000.000 руб.

Итак, товарищи, сопоставляя все эти различные данные, я думаю, мы будем правы, когда скажем, что исчисления тов. Струмилина более или менее близки к действительности и что перед нами крестьянский рынок общей емкости приблизительно в 1.500.000.000 рублей; при этом на долю потребления продуктов промышленности крестьянство может выделять больше миллиарда рублей. Такова общая емкость крестьянского рынка.

Но нас сейчас уже должна интересовать не только общая емкость и строение самого крестьянского рынка. Здесь мы переходим к вопросу, на котором я остановлюсь очень коротенько, к вопросу, который, однако, в ближайшей нашей экономической политике встанет, вероятно, рядом с вопросом

о борьбе с частным капиталом. Это—вопрос о расслоении крестьянства и о различной хозяйственной роли различных групп крестьянства в хозяйственном обороте. Есть уже целый ряд монографий, которые, к сожалению, по нашему обычаю, выпущены как раз к самому моменту съезда, и одну из этих монографий, чрезвычайно важную и интересную, — монографию Хрящевой, выпущенную Центральным Статистическим Управлением под названием „Классы и группы в крестьянстве", я успел рассмотреть. Сопоставляя цифры, которые здесь даны, с тем, что говорят наши отдельные исследователи, например, тов. Яковлев в своей последней брошюре, можно составить себе общее представление о структуре крестьянского рынка и о его расслоении. Я знаю, товарищи, что на этом съезде вас очень утомили цифры, но у меня тема такая, что я больше всех имею право на цифры. Торговля любит счет. Я, поэтому, задержу ваше внимание на расслоении крестьянства и определении относительной мощности его отдельных слоев.

„Разбито все крестьянство на три группы: маломощное, среднее и зажиточное. И вот, очень приблизительно, с вариациями по районам, но в общем и целом картина рисуется такая: маломощное крестьянство представляет 63% крестьянского населения. В его руках 74% хозяйств, 40% посева и только половина рабочего скота — 50%. Эта группа крестьянства, представляющая 3/4 всех хозяйств, имеющая 40%—меньше половины—посева, имеющая половину рабочего скота, покупает половину всей промышленной продукции, которую

покупает деревня. Вот первая прослойка. Вторая— среднее крестьянство. Оно представляет 23% населения,—около 1/4, будем считать грубо—имеет 18% всех хозяйств, 1/4 всех посевов, 1/4 рабочего скота, покупает 30—35% всей продукции промышленности, которую берет у нас деревня. И, наконец,— зажиточные, богатые. Они составляют 14% населения, имеют 8% хозяйств, но 34% всего посева, 1/4 всего рабочего скота и покупают 1/5 всех продуктов нашей промышленности. Вот та грубая, очень приблизительная, конечно, нуждающаяся в поправках по районам и областям, примерная прикидка, которая дает нам возможность мало-мальски ориентироваться. Вы знаете, товарищи, что первая и основная работа по расслоению крестьянства была сделана Владимиром Ильичом в его книге „Развитие капитализма в России". В этой книге есть таблица, которая чрезвычайно наглядно показывает удельный вес зажиточного, среднего и бедняцкого крестьянства в различных отраслях народного хозяйства. Я всячески старался, чтобы съезд имел ясную картину процессов, происходивших в крестьянстве, получившихся в результате социального сдвига в крестьянстве и которыми ознаменовалась революция. К сожалению, это мне не удалось. Ни я, ни Ц.С.У не нашли тех рельефных форм, в которых можно было бы сравнить эти данные. Но, во всяком случае, я думаю, что та таблица, на которую нанесена сравнительная хозяйственная мощь различных хозяйств деревни, дает возможность основной оценки всех процессов, которые происходят в стране. Так же, как в этом году, мы примеривались по „ножницам" и при всяком новом явлении смо-

трели, как это на „ножницах“ отразится—не на один этот год, а на ближайший исторический период, который будет исчисляться несколькими годами, а может быть, и десятилетиями,—примерка к таблице Ленина данных им еще в книге „Развитие капитализма в России“ процессов расслоения среди крестьянства будет основной задачей нашей партии, вернее сказать, основной ориентировкой нашей партии, ибо нет никакого сомнения, что корни НЭП'а—в деревне, корни новой растущей буржуазии — в свободе обращения продуктов сельского хозяйства, корни новой растущей буржуазии — в кулацких зажиточных элементах деревни. И для того чтобы вести правильную политику, чтобы, не сокращая нашего экспорта хлеба, не сокращая нашей продукции, в то же время поднимать маломощные и средние слои и не давать из кулацких элементов в деревне рождаться новой политической силе, — мы должны самым внимательным образом присматриваться к этим процессам.

Среднее и маломощное крестьянство — решающая сила на нашем пути.

Если мы подведем итог приведенной мною таблице, то мы получим, что главными покупателями нашей городской продукции являются именно бедняцкие и середняцкие массы. Из всей городской продукции, которая идет в деревню, 66% куплено бедняками и середняками, $^1/_3$ куплена более зажиточной и богатой или богатейшей частью деревни.

Задача наша будет заключаться в том, чтобы поднять бедняцкие и середняцкие слои, увеличить

их покупательную силу. Вы знаете то орудие, которое мы имеем для этой цели. Это орудие увеличения покупательной силы средних и бедняцких слоев деревни известно нам, известно и нашим врагам, и я думаю, что нам следует присмотреться, с какой ясностью один из не самых глупых наших противников видит именно те основные экономические и политические проблемы, которые встают перед нами через рынок в области соотношения классов у нас. Господин Милюков, редактор „Последних Новостей", — очень неудачливый политик. Он в своей политической карьере не пропускал ни одной ямы, чтобы не свалиться в нее. Но все же он — историк, он — очень внимательный ученый, который чует новые процессы, и вот что он пишет сейчас о нас и о нашем отношении к крестьянству.

„Советская власть все более принуждена разжимать руку, державшую крестьянство за горло. Правда, остаются еще монополия промышленности, внешней торговли и привилегированное положение советских органов в области внутренней торговли. Как мы отмечали в одной из последних статей, в настоящее время имеется в виду еще усилить эту последнюю привилегию путем борьбы с частной оптовой торговлей и с самостоятельной деятельностью крестьянской кооперации... Центральный вопрос и экономического и политического положения будет поставлен тогда, когда крестьянство решительно потребует ликвидации этих преград, стоящих на пути его свободного экономического развития".

Итак, сторонники капиталистического развития в России полагают, что по тому пути, по которому, по их мнению, должно пойти крестьянство, они видят три преграды для капиталистического типа развития нашего хозяйства. Эти преграды: 1) монополия, как они называют ее, или национализация промышленности, 2) монополия внешней торговли и 3) наше хозяйское положение на внутреннем рынке. Милюков в этом смысле прав. Наша партия ставит эти три преграды, которые диктатура пролетариата выдвигает на пути капиталистического развития нашего хозяйства, и вместе с тем те три рычага, при помощи которых мы можем направить развитие крестьянской массы по социалистическому пути. Вопрос заключается для нас в том, чтобы убедить крестьянство, что эти три преграды Милюкова или три наших рычага — национализированная промышленность, монополия внешней торговли и хозяйское положение нас, как купцов, на внутреннем рынке, — что они являются не преградами к развитию благосостояния крестьянской массы, а подлинными рычагами к поднятию ее материального благосостояния.

Национализированная промышленность может доказать это крестьянству, если она будет продолжать работать по тому пути, который я вам указывал, — расширяя производство и снижая цены. В области внутренней торговли мы докажем крестьянству выгодность нашего господствующего положения на рынке, если сумеем, — а для этого мы создали теперь вместо комиссии СТО Народный Комиссариат Внутренней Торговли, — если сумеем доказать, что пролетарское государство

в состоянии доставлять крестьянской массе товары дешевле, лучше, скорее и более сподручно через кооперацию, чем делает это частный торговец.

И, наконец, внешняя торговля должна будет доказать крестьянству, что она дает ему возможность выступать на внешнем рынке со своей хлебной массой, как крупнейшей монопольной фирме, которая может диктовать на мировом рынке свои цены, при чем прибыль от государственной торговли идет не в руки частного предпринимателя, а на общее улучшение нашего хозяйства. Таким образом, в том, о чем говорил Милюков, мы имеем три основных рычага социалистического направления нашего хозяйства.

Я закончу только указаниями на то, что у нас задача повышения покупательной способности, в первую очередь бедняцких и середняцких крестьянских хозяйств, является основной задачей, что для этого мы имеем, главным образом, два орудия: сельско-хозяйственный кредит и экспорт. Во-первых, сельско-хозяйственный кредит. Сельско-хозяйственный кредит и организация его должны быть не только орудием повышения покупательной силы бедняцкого и середняцкого хозяйства, но и орудием нашей борьбы с торговым и ростовщическим капиталом в деревне. Эксплоатация одной группы крестьян другой группой сейчас в минимальных размерах происходит на почве арендования земли, в большей мере — на почве эксплоатации инвентаря и рабочего

скота, сдачи в наем и т. д., но главным образом, — путем ростовщического капитала. Эту позицию мы должны выбить, и только организация мелкого сельско-хозяйственного дешевого кредита может нам здесь помочь.

Второе орудие повышения покупательной способности есть наш экспорт, увеличение которого представляет очередную задачу. Здесь мы сделали громадные успехи: в прошлом году вывезли 40 милл., в этом году — 200 милл. Я не могу сказать, сколько мы вывезем в настоящем году, — во всяком случае, вывезем больше, чем в прошлом, и увеличение этого экспорта, снабжение таким образом крестьянина дополнительными средствами для покупки продуктов промышленности — очередная задача.

Еще раз об активном балансе.

Я хотел бы в заключение немного развеселить товарищей, если бы они не были так голодны, некоторыми соображениями относительно активного баланса. Буду очень краток. Когда мы спорили об активном балансе, были противопоставлены две линии. Одни говорили таким образом: товарищи, заведующие нашей промышленностью, благоволите увеличить наше производство, благоволите завоевать крестьянский рынок. И вот отражение. Всероссийский текстильный синдикат

в январе месяце вывез в провинцию 280 вагонов текстиля, в феврале — 350 вагонов, в апреле — 570, в мае — 800 вагонов. Я спрашиваю, что стояло на очереди дня в ноябре? Сказать ли текстильному синдикату: партия требует от тебя, на почве увеличения производства и снижения цен, увеличенного снабжения крестьянских масс, партия требует от тебя, чтобы ты вместо 200 вагонов давал 800 вагонов, и по такой цене, по которой это было бы доступно для крестьянских масс, — это ли стояло на очереди, или на очереди стояло то, что надо ввозить текстиль из-за границы и устанавливать товарную интервенцию? По-моему, совершенно ясно, что партия была права, когда она весь свой нажим направила на то, чтобы товарная интервенция, нужная нам на крестьянском рынке, была интервенцией Всероссийского Текстильного Синдиката. Это было достигнуто, когда мы повысили в течение двух месяцев с 200 до 800 вагонов отправки текстиля в провинцию, — мы употребили ту товарную интервенцию, которая нам была нужна. На почве этой товарной интервенции мы имеем возможность провести государственный план текстильной промышленности и дать задание увеличить с 30 до 100% продукцию текстильной промышленности. Не значит ли это, товарищи, — как нас здесь пытались упрекать, — что мы раз навсегда отказались ввозить какие-нибудь товары? Не в этом дело, а дело в том, что партия сказала, что план нашего экспорта и импорта должен быть составлен таким образом, чтобы оставался остаток в нашу пользу. Как мы будем распоряжаться этим остатком? Иногда —

по плану, а иногда—по нужде. И когда мы находимся в таком положении, что, будучи хозяевами на хлебном рынке и диктуя цены на хлеб и тем регулируя заработную плату, мы остаемся бессильными в области мясного рынка потому, что мы по глупости, по неумению не заготовили мяса, когда в этот момент приходит нужда, и из этого активного баланса, из того, что мы накопили, кое-что можем взять, чтобы купить мяса и диктовать свои цены на рынке, — что это — план или наша беда? Я думаю, что такая интервенция есть результат нашей беды, нашего недосмотра. То же и в области текстиля.

Как нам использовать иностранную валюту? У нас иностранной валюты осталось 100 миллионов рублей. Когда стали рассматривать, как можно использовать эти 100 миллионов рублей, то товарищи, которые непосредственно на этой валюте сидят, по своему профессиональному долгу говорили, что, во-первых, у нас никакой иностранной валюты нет, во-вторых, что она нам нужна и ее трогать нельзя, а в-третьих, — если вы будете ее трогать, то трогайте очень мало. Но это уже профессиональная обязанность. Другие говорили, что нужно взять все 100 миллионов руб. и купить на них немедленно побольше ситцу. Мы решили, что можно истратить 50 миллионов. На что же? Купить ли нам иностранного ситцу и распродать его, или купить нам хлопок, переработать его на наших текстильных фабриках, и сделанный из этого хлопка ситец продать на крестьянском рынке? Мы, товарищи, избрали второй путь. И думаю, что правильно. Но если бы нам текстиль-

ный синдикат сказал, что в 2 месяца он не может приготовить необходимое количество ситцу и ему угрожает то, что того количества ситца, которое у него есть, не хватит и пойдет дороговизна, — нам пришлось бы, быть может, купить этот ситец заграницей. И это был бы план? Нет, это была бы беда. Это означало бы, что мы недостаточно предусмотрительны в деле развертывания текстильной промышленности, и за это мы должны были бы заплатить покупкой заграницей.

Если мы с этим согласны, то я укажу только на последний пункт, который представляет собою арену приложения всей нашей экономической политики в области торговли.

Оптовые и розничные цены.

Вот таблица, которая по одной линии внизу показывает уровень оптовых цен. Эта прямая линия — условная. Выше — розничные цены, из них пунктирная — розница сельско-хозяйственных продуктов, сплошная тонкая — розница промышленных продуктов, а средняя сплошная жирная — это средняя всех товаров. При взгляде на эту таблицу вы ясно видите, в чем же беда и куда должны быть направлены наши усилия. Если оптовые цены идут по этой линии, а розничные вот куда забираются, это значит, что партия должна приложить все усилия к тому, чтобы розница не летела так далеко от оптовых цен. Вся эта площадь, которую занимает разница между оптовыми и розничными ценами, есть область приложения внимания партии в борьбе с накладными расходами,

в борьбе за снижение цен, в борьбе за регулирование частного капитала. Вот на что нужно обратить внимание, это — первое. И второе — допустим даже, что наша розница должна очень высоко подниматься над оптовыми ценами, но одного мы можем потребовать, чтобы она не лихорадила так, как мы видим здесь. Значит, мы имеем две задачи: 1) снизить розницу с помощью регулирования внутренней торговли, нажима на частный капитал, улучшения кооперативного аппарата, борьбы с накладными расходами, и тем завоевать крестьянский рынок и 2) добиться того, чтобы нас перестала бить лихорадка в области розничных цен. Эти зубья (см. диаграмму № 7) свидетельствуют о том, что мы не научились торговать сами и не научились еще наблюдать за тем, чтобы те капиталисты, которым мы позволили торговать, торговали так, как нам это выгодно, и в тех пределах, которые нам выгодны. Нам надо и надо еще и еще учиться.

Кооперация.

Главное орудие, которое мы здесь имеем, кроме регулирования цен, которое передано в руки Наркомвнуторга, это, конечно, — кооперация. Если мы из промышленных центров раскинем сеть кооперации по всем крестьянским периферия м, если мы приучим крестьянство к мысли, что мы в эту кооперативную сеть влили живую струю из города в деревню, из деревни в город, тогда эта кооперация станет тем, чем она должна стать, — той самодеятельной организацией, которая предста-

вляет наиболее удобные условия, дает более дешевые продукты промышленности крестьянству; тогда мы приблизим периферийную сеть кооперации к нашим крепостям — промышленным и индустриальным центрам. Только при этом условии мы сможем бороться с теми элементами в расслоении крестьянства, на которые я самым кратким образом указал.

Организация бедняцких и середняцких слоев, которые являются на 66% потребителями нашей промышленности, организация их против кулачества, ростовщического капитала, против эксплоатации этих низших слоев, при помощи сдачи в наем лошадей, инвентаря и т. д., возможна только на почве кооперирования этих слоев, на почве общественной аренды рабочего скота, товариществ по закупке скота, инвентаря, общественной обработки земли и т. д. Иной формы борьбы сейчас с кулачеством в деревне, борьбы длительной, систематической, которая не позволит развиваться кулачеству и даст возможность проводить подлинные основы социалистического строительства в деревне, у нас нет. Поэтому кооперация является не только орудием борьбы с расхождением цен оптовых и розничных, но в то же время и орудием нашей социальной политики в деревне, организации вокруг пролетарской диктатуры бедняцких и середняцких слоев и средств поднятия их экономической мощности против элементов кулацких.

Итоги.

Подводя, товарищи, итоги, я думаю, что мы основные сражения, выигрывать которые нас учил Владимир Ильич, — основные сражения на почве соревнования социалистических и мелкобуржуазных элементов, — можем выиграть, что мы начали их уже выигрывать, что рычаги, которыми мы уже овладели, — национализированная промышленность, хозяйское положение на внутреннем рынке, монополия в области внешнего рынка, наша кооперация, нами созданные твердые деньги, — что этими рычагами мы начинаем как следует управлять. И со спокойной уверенностью мы можем сказать, что мы двигаемся вперед быстрее даже, чем можно было предвидеть и чем даже рассчитывал Владимир Ильич в своих последних речах, которые я вам приводил. Рабоче-крестьянская власть поднимает нашу страну из нищеты быстрее, чем можно было предполагать, и, несомненно, поднимет ее из нищеты окончательно.

ДОКЛАД А. АНДРЕЕВА

О КООПЕРАЦИИ

Кооперация при капитализме и при Советской власти.

Тов. Ленин в статье по вопросу о кооперации очень едко высмеивает старых кооператоров и их попытки пересоздать мир, высмеивает за то, что в рамках капиталистического государства кооператоры через развитие кооперации пытаются создать социалистический строй, и тов. Ленин в этом отношении глубоко прав; ибо все развитие кооперативного движения любой капиталистической страны с полной очевидностью это подтверждает. Несмотря на целые десятилетия развития кооперации, хотя бы в самых передовых странах, — кооперация до сих пор является чрезвычайно слабой, хилой, по сравнению с гигантским ростом капитализма как в области торговли, так и в области производства. Но, товарищи, капитализм умеет подчинять кооперацию, превращать ее в свое орудие. Капитализм не только не дает развиваться кооперации; его господство и монополия в производстве и торговле не только подавляют кооперацию, но, кроме того, этот самый капитализм подчиняет кооперацию и использует ее в качестве своего орудия против рабочего класса.

Вспомним, товарищи, как мы, большевики, относились к кооперативному движению в прошлом. Мы не считали кооперацию фактором непосредственного переустройства капиталистического общества; это было правильно для того времени. Мы, большевики, шли на работу в кооперацию главным образом для того, чтобы ее использовать в качестве легального прикрытия для нашей революционной политической работы.

Вот для чего мы шли в кооперацию.

Но с того момента, как рабочий класс завоевал власть, тов. Ленин ставит вопрос о кооперации по-другому, ставит вопрос во весь его рост. Кооперация после политической победы пролетариата должна становиться решающим фактором в деле строительства социализма.

Мы до сих пор находились на одном полюсе нашего хозяйственного строительства. Мы выполнили только одну сторону этого социалистического строительства. Мы воссоздавали, восстанавливали нашу крупную промышленность, наш транспорт, и это было совершенно правильно, потому что с этого надо было начать восстанавливать хозяйственную жизнь страны и строить социализм. Ибо здесь, в крупной промышленности, лежала и первейшая экономическая необходимость, и первая политическая необходимость, потому что в крупной промышленности и транспорте заняты те слои населения, те пролетарии, которые составляют основу Советской власти. И то, что мы до сих пор 90% энергии отдавали работе по воссозданию крупной промышленности и по восстано-

влению нашего транспорта, это диктовалось необходимостью.

Но так дело продолжаться не могло. У нас оставалась еще деревня, мелкий производитель, составлявший $^9/_{10}$ нашего населения. Надо как-то приступить к нему, надо как-то этого мелкого производителя коллективизировать, поднять на более высокую ступень культуры наше сельское хозяйство, надо как-то деревню в этом отношении переделать, и надо к этой задаче приступать непосредственно.

Кооперирование крестьянского хозяйства.

Мы сейчас имеем перед собой, — об этом говорили тов. Каменев и другие товарищи, — процесс хозяйственного восстановления деревни. Этот процесс может пойти по двум направлениям. Если мы не поспеем со своими организационными мерами, направленными к насаждению производственной в первую голову и потребительской кооперации, — то инициативу возьмет на себя деревенский капиталист, деревенский кулак. Он подчинит себе хозяйственное восстановление деревни. Те цифры, которые тов. Каменев оглашал насчет площади засева, насчет того, сколько у зажиточных скота и т. д., — эти цифры с полной очевидностью доказывают, что деревенский кулак растет и будет расти, если мы не будем успевать в этой деревне со своими организационными мерами и в первую голову с распространением кооперации.

Второй путь, это — путь использования восстановления деревни, восстановления крестьянского

хозяйства для социалистического строительства деревни. Этот второй путь, — если на нем нам удастся достигнуть успехов, — будет означать прежде всего высвобождение бедняка и середняка от кабалы деревенского капиталиста, который будет, повторяю, расти, если мы не будем успевать со своими мерами.

На самом деле, если мы достигнем успехов в деле кооперативного строительства в деревне, если мы достигнем такого положения, когда крестьянин, объединенный в кооперацию, будет сдавать кооперации все свои продукты и будет получать от этой самой кооперации взамен сданных продуктов — промышленные продукты для восстановления своего хозяйства и т. д., работая на государственной земле, в то же самое время — если кооперация так полно охватит крестьянское хозяйство, то она сможет соответственным образом регулировать крестьянское хозяйство. Не превращается ли в таком случае этот самый мелкий собственник-крестьянин в рабочего на дому, не превращается ли он в частицу коллективного крестьянского сельского производства посредством тех успехов, которые мы намечаем себе в области кооперации? Наш партийный съезд, когда он подходит к тому, чтобы дать основную директиву в области кооперативного строительства, не может подойти к вопросу о кооперации, как это многие товарищи иногда забывают, только с одной стороны — со стороны овладения деревенским рынком. Наш партийный съезд должен прежде всего оценить роль кооперации в смысле регулирования мелкого крестьянского производства и как орудия внедрения социализма в деревне. Не пора ли теперь, когда

мы достигли первых успехов в области восстановления нашей крупной промышленности, транспорта, который восстановлен настолько, что имеет резервный запас процентов провозоспособности, незагруженности, не пора ли нам теперь действительно во всю ширь поставить вот эту самую задачу подхода к кооперированию крестьянского населения? Одной агитацией крестьянина к социализму не притянешь. Нужна длительная перестройка крестьянского хозяйства на почве кооперирования. Само собой разумеется, что эта задача может быть выполнена не в несколько месяцев и не в один-два года, а, как совершенно верно говорил тов. Ленин, — это задача длительная, рассчитанная, может быть, на десятилетия. Но приступить к ее разрешению нам надо теперь же. После того, как мы достигли первых успехов в области восстановления нашей крупной промышленности, надо перекинуть свое внимание на другую часть хозяйственного социалистического строительства, на строительство социализма в деревне.

Вот то краткое выражение общего социалистического значения кооперации, мимо которого мы не можем пройти, когда мы ставим перед собой вопрос о кооперации.

Кооперация — орудие смычки с крестьянством.

Вторая задача: какую роль должна сыграть кооперация в отношении смычки государственной промышленности с сельским хозяйством? И тут надо сказать, что мы недостаточно оцениваем зна-

чение кооперации, но это значение будет решающим в этой самой смычке. Мы ставим себе в данный момент задачу в этой смычке крупной государственной промышленности с крестьянским хозяйством овладеть средним звеном между ними — торговлей. Цепь смычки состоит из 3-х звеньев: государственной промышленности, крестьянского хозяйства и торговли. Торговля является посредником, в данном случае передаточным звеном, которое должно быть во что бы то ни стало нами завоевано, так как без него невозможна непосредственная передача продуктов от государственной промышленности крестьянскому хозяйству. Мы уже должны в этой самой смычке подходить к тому, чтобы доказывать крестьянину выгоды социалистической промышленности по сравнению с капиталистической. Необходимо помнить, что среднее звено — торговля, посредничество — находится до сих пор не в наших руках.

Это неблагополучие характеризовалось так, что 83% крестьянского рынка захвачено розничной частной торговлей. Повидимому, по отдельным районам этот процент значительно выше: так, например, из речи тов. Чубаря на всеукраинской конференции видно, что там дело обстоит еще хуже — 91% розничной торговли находится в руках частного рынка. На юго-востоке, по совершенно официальным материалам, этот процент превышает 83% — там 87% розничного рынка захвачено частной торговлей. Эти маленькие цифры характеризуют нам все угрожающее в этом отношении положение. Посредничество частного капитала в начале НЭП'а, — когда у нас не было ни органов

государственной торговли, ни широко распространенных органов кооперативной торговли,—играло еще определенную творческую роль в том смысле, что нужно было на кого-то опереться в передаче от государственной промышленности товаров крестьянскому хозяйству; но в дальнейшем это посредничество, находящееся в руках частного торговца, становится угрозой, так как превращается в орудие восстановления капитала сначала в торговле, а из торговли, как известно, вырастает капитал, который будет перебрасываться и в производство. Эта опасность должна быть нами полностью и целиком учтена. И вот в этой самой борьбе на розничном рынке с частной торговлей решающая роль, конечно, будет принадлежать кооперации.

Если нам легче охватить организацию оптовой торговли, организацию передачи товаров с того момента, когда только они выходят из производства большими массами, если нам оптовую или оптово-розничную торговлю легче организовать и взять в свои руки, легче ею овладеть, то в розничной торговле у нас в руках для этой цели остается единственное орудие—кооперация. Это более трудная и сложная задача, которую мы будем разрешать целиком и полностью через потребительскую кооперацию.

Подхожу к вопросу о том, насколько наша кооперация готова к выполнению этой трудной задачи—борьбы с частным торговцем.

Успехи нашей кооперации.

Я начну с вопроса о тех успехах и о том росте, которые мы не можем игнорировать и которые имеет наша кооперация за истекший год. Вот несколько цифр, которые дадут приблизительную картину. Рост оборотов Центросоюза в 1921—22 году составлял 306 миллионов рублей, а в 1922—23 году — уже 496 миллионов, т.-е. на 190 миллионов больше. Сельско-хозяйственная кооперация пошла значительно более быстрым шагом: на 1 марта 1923 г. Сельсоюз продал за 7 месяцев 1923 г. на 7 милл. руб., а за год 1923—24 на 28 милл. руб. (все центры). Что касается промысловой кооперации, то с ней дело обстоит немного хуже. Обороты промысловой кооперации увеличиваются в меньшем размере. Лучше всего дело обстоит с рабочей кооперацией как в отношении увеличения ее оборотов, так и в отношении роста членства. Эти цифры, которые мы не можем игнорировать, дают нам некоторую картину того, что кооперация за истекший год успела кое-что сделать при очень трудных условиях слабого организационного развития, неустойчивости нашей денежной валюты, слабого кредитования со стороны государства и т. д. При всех этих трудностях и недочетах кооперация все-таки продвинулась вперед по сравнению с тем, чем она была год назад. Но в нашу задачу меньше всего входит подсчитывание итогов роста нашей кооперации.

Недочеты нашей кооперации.

Но наша задача сводится в первую голову к тому, чтобы, отмечая некоторое движение вперед, побольше остановиться на раскрытии внутренних недостатков и недочетов нашей кооперации с тем, чтобы с открытыми глазами дальше вести работу по организации кооперации. И тут я прошу извинения со стороны товарищей кооператоров, если я чересчур буду резок в отношении вскрывания тех или иных отдельных недочетов.

Товарищи, когда мы видели в той или другой отрасли нашей работы неблагополучие, нашей положительной чертой было то, чтобы смотреть правде прямо в глаза. Когда мы видели неблагополучие в области транспорта, мы прямо раскрывали раны этого неблагополучия, с тем, чтобы вся партия, весь рабочий класс эти раны видели и сосредоточили на их излечении свое внимание. То же самое мы делали и в отношении промышленности. То же самое, мне кажется, мы должны сделать и в отношении кооперации—вскрыть самым безжалостным образом все теневые стороны ее работы.

Слабое кооперирование населения.

Первым недостатком, который мы можем отнести по адресу кооперации, является еще очень слабое кооперирование населения. Несмотря на то, что на стороне кооперации все сочувствие Советской власти, все сочувствие партии, все сочувствие

профсоюзов и т. д., наша кооперация пока охватила чересчур тонкие слои населения. Сами кооператоры дают следующие сведения. Сельско-хозяйственная кооперация в своих отчетах заявляет о том, что она кооперировала 10% населения. Потребительская кооперация отмечает, что она кооперировала 14 миллионов, из них около 5 миллионов — добровольные члены. Но к этим цифрам надо будет отнестись, по совершенно правильному рецепту тов. Сталина, с очень большой осторожностью. Это будет вернее, потому что проверка местных фактов показывает другое, вскрывает в этом отношении весьма печальную картину. Картина эта следующая.

На Украине (я пользуюсь сведениями из речи тов. Чубаря на Всеукраинской конференции) потребительская кооперация охватывает только 2% населения, сельско-хозяйственная — только 7% населения. На Урале кооперация охватывает (Уральская кооперация далеко не последняя, одна из первых), — по сведениям самих же уральцев, — 7% с небольшим населения. В общем и целом наша кооперация охватывает примерно не больше 7%. И это является ее первым большим недочетом.

Отрыжки главкизма.

Вторым недочетом является то, что наша кооперация слишком слабо приспособила свою работу к новым условиям хозяйства, т.-е. к новой экономической политике. Наша кооперация в период военного коммунизма была превращена в орган

централизованного снабжения населения. И вот этим централизованным органом снабжения населения она продолжала оставаться и в период НЭП'а, очень и очень слабо переходя к новым формам работы.

Наша кооперация оставалась на почве „главкистского построения"; она очень слабо смыкалась с местным рынком. В нашей кооперации очень мало придавалось значения самостоятельности низовой сети кооперативных организаций. В связи с тем, что наша кооперация имела этот централизованный характер, мало развивалась у нас самостоятельность низовых кооперативных организаций, слабо развивалось участие самих потребителей в работе своей кооперации. В общем рядовой потребитель в системе нашей кооперации не чувствовал себя непосредственным хозяином в низовой кооперативной ячейке. Потребитель был очень слабо привязан к кооперации. Вот эта отрыжка централизованного снабженческого периода сохранилась в хозяйственной работе нашей кооперации. Можно сказать, что наша кооперация, в особенности Центросоюз, являлась „всероссийским многолавком", который через свои конторы, отделения губсоюзов пытался снабдить все население всем необходимым. Что касается инициативы низовой сети и смычки с местным рынком, то это занимало второстепенное значение.

Мертвые души.

Третий недостаток, товарищи, это—чересчур слабый и медленный переход на добровольное членство. Этот недостаток также связан с вопросом заинтересованности и непосредственного активного участия самого потребителя; у кооперации много мертвых душ, много казенного благополучия, много казенных членов и т. д. Только на основе этого самого добровольного участия рабочего или крестьянина в низовых органах кооперации, только на этом и можно начать оздоровление работы кооперации. А к этому наша кооперация шла очень медленно.

Центральный Комитет партии еще в прошлом году постановил обязать кооперацию быстрее перейти на добровольческие рейсы. Она очень медлила, и еще недавно фигурировали такие цифры в отчетах кооперации: переведено на добровольность только 30%, а больше половины членов являются фиктивными членами, числящимися в отчетах нашей потребительской кооперации.

Коммерческие увлечения.

Четвертым недостатком кооперации можно считать чересчур большие коммерческие увлечения, увлечения экспортом, снабжением всего населения, коммерческим оборотом, когда забываются интересы и задачи непосредственного обслуживания своего потребителя. Сначала снабди своего по-

требителя, а потом торгуй! А у нас было наоборот: сначала торговали, а потом уже, на втором плане, стояли интересы непосредственного обслуживания потребителя.

Вот те четыре недостатка, которыми страдала наша потребительская кооперация, в частности наш Центросоюз. Если его задачей было организовать кооперацию, помочь низовой кооперации стать организационно на ноги, то эта задача фактически стояла у Центросоюза на втором плане. Центросоюз в основном был торговой организацией. Он торговал, он пытался решительно на всю кооперативную сеть закупать весь ассортимент товаров и разложить эти закупленные товары по клеточкам кооперативной сети, он пытался снабдить всех. Таковы были его задачи. Он пытался снабдить не только кооперацию, но и все население. И вот когда Ц.К. запросил отчет Центросоюза, то Центросоюз пришел в Ц.К. с печатным отчетом и прямо задал вопрос: пусть партия даст директиву, имеет ли Центросоюз задачей снабжение всего населения или только организованного потребителя. Центросоюз, повидимому, не знал, что его первейшей задачей является прежде всего и раньше всего обслуживание своего потребителя. В самом деле, Центросоюз еще давно в своем торговом обиходе насчитывал около 2.000 видов товара, которые он закупал. И вот я поинтересовался, какие же товары Центросоюз закупал для того, чтобы обеспечить первейшую потребность кооперированного населения. Я попробовал сделать кое-какие выборки. Пусть товарищи кооператоры не сердятся, если я эти выборки сейчас оглашу. Вот

какие, между прочим, товары закупал Центросоюз: дрова, ткани, шелк, мельхиоровые блюда, палки к швабрам, подушки, вина, парфюмерию и кирпич, и таких видов товара можно много найти в этих списках. Я остановился только на некоторых. Правда, теперь Центросоюз сократил ассортимент товаров, он сократил их до 1.400 видов. Но спрашивается: зачем же эти 1.400 видов для Центросоюза? Не лучше ли сосредоточить свое внимание на самых основных предметах массового потребления, которые нужно закупать? Не лучше ли не растрачивать свои силы на эту широкую торговую работу, а сосредоточить ее на минимальном ассортименте, сосредоточиться на работе по укреплению низовой кооперативной сети? Это один из основных недостатков нашей потребкооперации.

Плохая торговая практика.

Дальше, была плохая торговая практика. В этой плохой торговой практике прежде всего бросается в глаза дороговизна товаров, продаваемых в кооперации. Даже тогда, когда мы основательно прозвонили по вопросу о снижении цен в кооперации по всему Союзу республик, даже тогда, когда мы приняли ряд принудительных мер по снижению кооперацией своих цен, даже тогда, в конце апреля, Уральская потребительская кооперация, работающая далеко не хуже других, продолжала торговать дороже, чем на рынке.

Взять хотя бы основные продукты питания:

Мука ржаная стоила в кооперат. лавке	1 р. 15 к.
» » » » частной »	1 р. 10 к.—90 к.
» пшеничная стоила в кооперат. лавке	1 р. 70 к.
» » » » частной »	1 р. 50 к.
Сеяная мука стоила в кооперат. лавке	2 р. 80 к.
» » » » частной »	2 р. 60 к.—2 р. 50 к.

Эти цифры — на 30 апреля.

Так обстоит дело в городской кооперации. Еще хуже дело обстоит с нашей деревенской кооперацией. Взять хотя бы на выбор некоторые сведения из отчета Ц.К.К. Вот сельское ЕПО в селе Ульяновском, Ржевского уезда; гвозди в кооперативе — 11 р. 40 коп. за пуд, в частной торговле — 8 руб., стекло оконное в кооперативе — 1 р. 20 к., в частной — 75 к. Даже тогда, когда мы ведем поход против высоких цен в отношении кооперации, даже теперь кооперация слишком туго идет по новому пути, даже теперь частные торговцы продолжают на этом пути бить нашу рабоче-крестьянскую кооперацию. Никакая агитация среди крестьян и рабочих за то, чтобы они кооперировались, не поможет, если наша кооперация не будет продавать хоть на две копейки, на пятачок дешевле лавочника. Это будет самым основным орудием в борьбе с частным торговцем.

Что является причиной дороговизны товаров в нашей кооперативной практике? Тут, товарищи, прежде всего два момента. Один, это— „лестница“, которая идет от Центросоюза, заку-

пающего на всю периферию и на всю низовую кооперативную торговлю. Эта лестница, по которой движется товар, безбожно удорожает его. Для примера оглашу несколько цифр из отчета Ц.К.К. Ситец: первоначальная выпускная цена в текстильном синдикате 36 к., в Центросоюзе он уже 38½ к., в Донбассоюзе — 54 к., Райкообсоюзе — 59½ к., а в сельском ЕПО этот самый ситец стоит 77 к., т.-е. свыше 110% первоначальной выпускной цены. Эта „лестница“ является первым и основным моментом, удорожающим продукцию, подрывающим кооперацию.

Накладные расходы.

Вторым моментом является дороговизна кооперативного аппарата и накладные расходы, в снижении которых мы далеко еще не сделали значительных успехов. Ведь наша кооперация на одного своего служащего продает товаров в 5 раз меньше, чем частный торговец.

Конечно, товарищи, тягаться с мелким частным торговцем нам не всегда по-плечу, потому что он сажает всю свою семью за прилавок, но кое-каких успехов в этом отношении добиться можно. Посмотрите на аппарат Центросоюза. На 1 октября 1923 г. в нем числилось 3.046 чел., на 1 марта 1924 г. он сократился немного — до 2.361 чел. Спрашивается: зачем столько сотрудников нужно Центросоюзу, зачем ему такой огромный дорогой аппарат, не лучше ли сократиться с тем, чтобы выходящие от него товары были дешевле? Но это централь-

ный аппарат, — посмотрим, как обстоит дело внизу. У нас точных сведений относительно того, во сколько обходится низовой аппарат кооперации, еще нет, в этом отношении мы можем итти только выборочным порядком. У меня есть один факт, — может быть, это самый плохой случай, может быть, всегда дело обстоит лучше. Я хочу его огласить. Вот вам Мордовское местное сельское ЕПО, Рязанской губ. Ежемесячный доход этого ЕПО выражается в 60 — 70 пудах хлеба. Расход по этому кооперативу равняется ежемесячно 110 — 115 пудам хлеба. Сколько, вы бы думали, служащих в этом ЕПО? Казначей, бухгалтер, заведующий, приказчик, закупщик, председатель, сторож, контрольная комиссия — итого около 10 человек, около 10 ртов, которые едят кооперативный хлеб. Конечно, товарищи, может быть, это один из худших примеров; но, если мы даже возьмем лучший случай, то и там дело обстоит из рук вон плохо в отношении дороговизны нашего кооперативного аппарата. Я спрашиваю вас, товарищи: с каким доверием должен подойти к такому кооперативу крестьянин? И еще недостаток: это — чем торгуют наши кооперативы. Это — один из основных и огромнейших недостатков, который толкает потребителя к частному лавочнику. Наша кооперация иногда торгует тем, что совершенно не нужно массовому рабочему крестьянскому потребителю. Иногда в нашей кооперации можно найти любые предметы роскоши, но не ходовые предметы массового потребления. Думаю, что местные практики сами имеют богатый опыт в этом отношении. Вы сами знаете, что

соль и керосин — основные предметы массового потребления, но они иногда составляют большую редкость в наших кооперативных лавках и считаются как бы предметами скоропортящимися. То же самое можно сказать и о мануфактуре.

Связь с потребителем.

И, наконец, товарищи, последний, по-моему не менее важный недостаток в нашей кооперации, это — отношение к потребителю. Насколько она заинтересована в потребителе и насколько потребитель чувствует свою кооперацию? Чувствует ли рабочий-потребитель, заходящий в кооперативную лавочку, что он попал в свое учреждение, в свою лавочку? Не чувствует. Наша торговая практика в этом отношении построена так, что никакой заинтересованности здесь нет. Бюрократизма, казенщины в отношении к потребителю в нашей кооперации — уйма. Это нужно чистить железной метлой. Есть еще один важный недостаток, — об этом отчасти говорил тов. Сталин, — а именно, что наша кооперация является по сути дела городской кооперацией. В доказательство этого я приведу вам несколько цифр. Кому и сколько продавала наша потребительская кооперация? В 1923 году потребительская кооперация продала городскому населению на 276 с половиною миллионов, а сельскому населению на 159 миллионов, т.-е. около 30 слишним процентов. Если мы разверстаем это на душу населения, то получается, что в городе на одну душу населения

потребительская кооперация продала за год на 12 р. 8 к., а в деревне — на 1 р. 43 к. Эти цифры яснее говорят о том, что основной грех нашей потребительской кооперации заключается в том, что она до сих пор остается городской потребительской кооперацией, забывая о том, что и деревенское крестьянское хозяйство является основным полем работы для кооперации.

Задачи кооперации в деревне.

Теперь перейду к работе кооперации в деревне. Тут мы должны поставить следующую задачу. Прежде всего, кооперация в деревне должна явиться главнейшим орудием борьбы с кулаком и деревенским капиталистом, орудием борьбы за освобождение деревенского бедняка и середняка от кабалы. Далее, кооперация в деревне является единственной формой школы коллективного хозяйствования для крестьянина. Может быть, последующее развитие даст нам и другие формы этой школы коллективного хозяйства для мужика, но пока что кооперация остается единственной такой формой. Вот эти задачи мы и должны поставить перед кооперацией.

Кооперация в деревне должна обхватить крестьян не только как потребителей, но и как производителей. Может быть, даже больше всего надо направить внимание на вторую сторону, на то, чтобы организовать крестьянина, как производителя. Вероятно, по поводу этой темы вы читали

длинные статьи товарищей кооператоров из сельскохозяйственной и потребительской кооперации, которые спорили между собой о том, кто из них должен организовать крестьян, как производителей.

Кооперация потребительская и кооперация сельскохозяйственная.

Сейчас у нас в деревне работают оба вида кооперации — сельско-хозяйственная и потребительская. В последнее время приобретает особенное значение развитие специальных производственных видов кооперации в деревне, а именно: Льноцентр, Картофельсоюз, затем должен в ближайшее время организоваться Маслоцентр и т. д. Эти виды деревенского кооперирования приобретают серьезнейшее значение, и им необходимо уделить немалое внимание. Я спрашиваю: есть ли противоречие в том, что у нас в деревне работает не один вид кооперации, а несколько? Никакого противоречия в этом нет, хотя, по правде сказать, сейчас и сельско-хозяйственная кооперация и потребительская торгуют обе нюхательным табаком, мануфактурой и т. д. и мало организуют крестьянство в качестве производителя. Но мы рассматриваем нынешний период, как первоначальный период кооперирования крестьянского населения, и противоречий в работе этих различных видов кооперации в деревне давайте не выискивать. Мы ставим задачу определенную — организовать крестьянское хозяйство с двух концов: и с точки зрения потребления, и с точки зрения производ-

ства, и по этой линии должно будет наметиться разделение кооперативной работы.

В дискуссии перед съездом по поводу одного пункта тезисов Ц.К, — что сельско-хозяйственная кооперация приобретает особенное значение в качестве кооперации производственной, - завязался спор о том, кто должен заниматься сбытом продуктов крестьянского производства, кто должен покупать у крестьян хлеб. Стоит ли, однако, по этому поводу спорить, и не схоластический ли это спор наших товарищей кооператоров? Сплошь схоластика! Наша кооперация в нынешнем году заготовила крестьянского хлеба около 70 — 80 миллионов пудов, а теперь, когда мы перешли целиком на денежный налог, крестьянин будет распоряжаться своими хлебными запасами как ему угодно, и, если мы рассчитываем получить, как примеривает наше Ц.С.У, в этом году от урожая 3½ миллиарда пудов, то крестьяне должны будут продать остатки своего хлеба в размере около 800 миллионов пудов. Я спрашиваю товарищей кооператоров: достаточно ли этих 800 миллионов пудов или мало? Из-за чего вы деретесь? Ясное дело, что и сельско-хозяйственная и потребительская кооперации должны будут заготовлять хлеб, и противоречия в этом никакого нет. Если вы оба — два вида кооперации — заготовите из этих 800 миллионов хотя бы половину или одну треть, это будет очень хорошо, и из-за крестьянского хлеба вам драться нечего: хватит и для сельскохозяйственной кооперации, и для потребительской. Работа в деревне настолько колоссальна, что сейчас ее достаточно для обоих видов нашей коопе-

ративной деятельности. Они могут размежеваться. Нужно ли потребительской кооперации соваться в производственную сторону нашего сельского хозяйства, когда снабжение крестьянского населения первейшими предметами потребления ею выполняются, может быть, только на одну десятую? Она должна справиться с задачей снабжения крестьянина керосином, солью, мануфактурой, крупой, удовлетворить, одним словом, полностью текущие потребности крестьянского потребления.

А сельско-хозяйственная кооперация? Сельско-хозяйственная кооперация должна направить свое внимание в основном на производственную сторону. А в отношении производства мы имеем такие статьи работы: надо дать крестьянину орудия и семена. Надо крестьянину оказать агрономическую помощь. Надо организовать прокатные пункты, потому что крестьянин-бедняк и крестьянин-середняк купить сельско-хозяйственные орудия не могут. Надо организовать различные подсобные крестьянские производства, различные заводики, различные производственные сельско-хозяйственные артели и т. д. Надо организовать производственный крестьянский кредит. Наконец, надо организовать те виды коллективного земледельческого хозяйства, которые у нас растут.

И еще один важный момент в отношении производственной работы для кооперации: это — работа по местной электрификации. Сейчас создается Электробанк, или сначала Электрокредит. Совершенно ясно, что это дело будет иметь колоссальнейшее значение для деревни, и эту работу надо кому-то взять на себя, и выполнить ее кроме

кооперации некому. И вот я спрашиваю: если мы наметили себе такие огромнейшие отрасли для кооперативной работы в деревне, следует ли нам сейчас смешивать и потребительскую и сельскохозяйственную кооперацию? Если смешаем эти оба вида кооперации, — наша объединенная кооперация неизбежно зашьется и не выполнит ни той, ни другой стороны. Я думаю, что сейчас схематизм построения кооперативной работы по раз намеченным рамкам более всего вреден по отношению к кооперативной работе в деревне. Надо сейчас возбудить крестьянскую инициативу, дать как можно больше свободы в отношении кооперативного строительства, а не связывать его какими-нибудь определенными схемами, как это требуют товарищи из потребительской кооперации, интегрируя, объединяя кооперацию в деревне. Для того, чтобы работа в деревне шла в какомнибудь порядке, в порядке какого-нибудь согласования, надо начать с того, чтобы согласование проводить на деле. Наши кооперативные центры в этом отношении делают очень мало, а вот на низах, на месте это здоровое настроение согласования уже выявляется. Взять хотя бы одну выписку из обследования Кубано-Черноморской кооперации. Там местные кооператоры поступают таким образом. Я вам процитирую один документ:

„Взаимоотношения сельско-хозяйственной кооперации с потребительским обществом установлены хорошие; бывают совместные заседания правлений по вопросам общего характера (торговые вопросы). Оба правле-

ния пришли к соглашению иметь одинаковые, по возможности, цены на товары и для того, чтобы сильнее давить на частную торговлю, которая в Медведовской представляет серьезного конкурента, решили организовать кооперативные ларьки на базаре и на окраинах станицы, чтобы приближать товары к большему слою населения. Также имеется соглашение, что в случае затруднения одного кооператива другой помогает ему деньгами или товаром".

Нашим кооперативным центрам надо учиться у мест, как согласовать свою работу в деревне, и начать с того, чтобы сговориться и столковаться, как распределить эту самую работу. Им нужны только желание и соответствующая организационная увязка, чтобы работу поставить совершенно правильно. Наш съезд должен совершенно ясно сказать по вопросу о слиянии сельско-хозяйственной и потребительской кооперации, что это явилось бы сейчас вредом для кооперативного строительства в деревне.

Кредитование крестьянского хозяйства.

Следующий момент нашей деревенской кооперативной работы — это, прежде всего, момент кредитования со стороны нашей кооперации крестьянина, так как частный лавочник бьет нашу кооперацию в деревне главным образом на этом пункте, на кредитовании крестьянина. И решающим

моментом в отношении того, кто будет сильнее в деревне, — частный лавочник или наша кооперация, – будет не только удешевление товаров, но и вопрос о кредитовании крестьянина. Если наши потребительская и сельско-хозяйственная кооперации будут хотя бы в незначительных дозах кредитовать крестьянина — на полтинник или на двугривенный — кооперация тем самым будет бить частного спекулянта и ростовщика, который затаскивает крестьянина в свою лавочку мелкими кредитными подачками и уже не выпускает его из своих лап. Вот на эту сторону, на кредитование крестьянского населения со стороны нашей кооперации, должно быть обращено самое серьезное внимание. Конечно, тут без соответствующей помощи со стороны государства наша кооперация не обойдется. Я об этом буду говорить еще ниже.

Следующий момент, на который я хотел обратить внимание, — это то, что необходимо преодолеть некоторое недоверие по отношению к нашей кооперации со стороны мужика, а что недоверие по отношению к кооперативам со стороны мужика есть, — это несомненно. В одном месте пропали паи, внесенные крестьянами. В другом — крестьянин обращает внимание на то, что сидит 10 человек кооперативных служащих и едят кооперативный хлеб. Все это создает определенное недоверие у крестьянина по отношению к кооперации. Задача заключается в том, чтобы это недоверие со стороны крестьянина как можно скорее рассеять примером хорошей кооперативной работы, и тут ближе всего, товарищи, и больше всего под-

ходит указание тов. Ленина насчет того, что „лучше меньше, да лучше“. Лучше нам иметь один кооператив хороший, чем десять никуда негодных кооперативов. Один, хорошо работающий, местный кооператив докажет крестьянину выгоды этой кооперативной торговли по сравнению с частным торговцем гораздо лучше, чем если вы наплодите бесконечное количество плохих, никуда негодных кооперативов.

И еще один момент, товарищи, чрезвычайно важный. Надо со всей внимательностью отнестись к тому, чтобы не допустить кулака к руководству нашей деревенской кооперацией, а что такое настроение со стороны деревенских капиталистиков и кулачков — захватить деревенские кооперативы — есть, — это несомненно, и это грозит тягчайшими последствиями для нашей кооперации. Проникновение в кооперацию кулака будет превращать нашу кооперацию в выгодную для него, а не для нас, организацию и будет дискредитировать в дальнейшем идею кооперирования среди крестьянства. Вот почему и в нашей партийной, и в нашей кооперативной работе, и во всей деревенской работе надо опереться на все имеющиеся в нашем распоряжении силы. Комитеты взаимопомощи, молодежь, союз Всеработземлеса и т. п. организации должны помочь не допустить кулака к руководству нашей потребительской и сельскохозяйственной кооперацией.

В этом отношении вы найдете очень разительные факты в том обследовании, которые лично произвел тов. Яковлев и описал в своей книжке, где четыре деревенских кооператива, которые ему

пришлось обследовать, были захвачены кулаками, которые, не признавая никаких правлений, превратили эти кооперативы в свои лавочки для наживы.

Рабочая кооперация.

Теперь я перехожу очень кратко к вопросу о нашей рабочей кооперации. Я считаю, что две основных слабости могут характеризовать ее состояние. Это, прежде всего — еще до сих пор недостаточный охват кооперирования нашего рабочего населения. На самом деле, если в деревне мужика кооперировать очень трудно из-за его большой предвзятости по отношению к кооперации, из-за наших слабых организационных связей в деревне, то в отношении рабочего населения уж во всяком случае поголовный охват кооперацией всего рабочего населения является совершенно реальной, совершенно выполнимой задачей. При помощи профсоюзов наша кооперация может это сделать вполне. Это не является какой-нибудь отдаленной задачей. Это — задача, которая может быть выполнена очень легко. А между тем, наша рабочая кооперация охватывает еле-еле 50% населения.

Второй момент слабости рабочей кооперации — слабая реализация заработной платы рабочих. По данным В.Ц.С.П.С. с мест, реализация заработной платы в нашей рабочей кооперации выражается в 18 — 20%. По данным самих кооператоров, эта реализация выражается в 25 — 30%. Думаю, что последняя цифра несколько преувеличена. Можно

взять среднее между той и другой цифрой. А что это означает? Это означает, что почти 70 — 80% заработной платы рабочих идет к частному торговцу. Частный торговец засасывает, привлекает рабочего к себе, а между тем, нужно сказать, что сейчас, когда мы в области движения заработной платы развернуться широким фронтом еще не можем, когда мы достигли каких-нибудь 60% до-военной заработной платы, — хорошая работа нашей потребительской кооперации могла бы подпереть значительно материальное положение рабочих и дешевизной своих продуктов, и рабочим кредитом, и лучшим качеством товаров и т. д. Наша кооперация могла бы помочь в этом отношении рабочим во многом. Но она слаба для этого. Она реализует из заработной платы каких-нибудь 20% в лучшем случае.

Взять хотя бы рабочий кредит. Хорошая идея. Рабочим она могла бы принести большое облегчение, а между тем, эта хорошая идея кое-где прямо дискредитирована неумелостью проведения рабочего кредита. Иногда, открывая рабочему кредит, кооперация обязывает его приобретать не те товары, которые ему нужны. Это—первое. Затем, говорит ему: „Если я тебе открою кредит, так забирай все сразу, а не в рассрочку“. И в-третьих, дают кредит по одним ценам, а берут другие цены. Получается из рабочего кредита кабала. Мы имели несколько случаев и в отношении железнодорожников и в промышленных районах, когда рабочие прямо заявляли: „Отказываемся мы от вашего рабочего кредита“. Эта хорошая идея, это хорошее средство материальной помощи рабочему портится

от неумелости, а между тем, тут можно было бы принести огромнейшую пользу.

Второй момент этого кредитования—неаккуратность нашей госпромышленности. Выходит иногда, что не промышленность, а кооперация платит заработную плату рабочему. Сведения по Уралу говорят, что промышленность задолжала кооперации около 800 тысяч рублей. В Донбассе Донуголь должен кооперации почти за полтора месяца за заработную плату; в Сормове наблюдается то же самое. Вместо того, чтобы наша промышленность помогла потребительской кооперации кредитованием, кооперация платит за промышленность заработную плату рабочим. Это должно быть изжито.

По отношению к рабочей кооперации мы можем поставить себе следующие задачи: во-первых, в ближайшее время охватить целиком все рабочее население при помощи профсоюзов. Это—вполне достижимая и осуществимая задача, и это увеличит оборотные средства нашей кооперации. Вторая задача, это—реализовать у себя в торговых операциях большую часть заработной платы рабочих. Третья задача—поставить как следует рабочий кредит. Далее, должна быть изжита задолженность промышленности, в особенности по отношению к нашей потребительской рабочей кооперации.

Есть еще одна задача: рабочая кооперация должна обратить свое внимание прежде всего на промышленные центры и оказать свою поддержку и помощь прежде всего Донбассу, Уралу, Ленинграду, транспортной кооперации и т. д.

Кооперация в национальных республиках.

Теперь несколько слов о слабости национальной кооперации. Очень слабо обстоит дело в особенности у восточных национальностей, в Туркреспублике и т. д. Мы вынесли очень много важнейших решений и на предыдущем парт-съезде и на специальном совещании националов, но эти решения пока что не выполнены или выполнены только в небольшой доле; между тем, национальную кооперацию мы должны поддержать, потому что, если мы кооперации в деревне отводим такое большое значение, то по отношению к отсталым национальностям кооперация имеет прежде всего колоссальное культурное значение. Вот почему мы должны поставить своей ближайшей задачей поддержать эту национальную кооперацию и прежде всего нашу работу в национальных областях и республиках построить на самодеятельности самого населения. Нередко наши кооперативные центры строили свою работу в этих национальных областях и республиках при помощи агентур, контор, агентств, без всякого привлечения местного населения. Это не годится, эта линия работы должна быть изменена.

Жилищная кооперация.

Теперь я остановлюсь на жилищной кооперации. Думаю, что мы этот вопрос поставили правильно в связи с кооперативными задачами. Нечего доказывать, что у нас вопрос жилищный

становится год от году наиболее тяжелым и острым вопросом. Очевидно, что этот вопрос является важнейшим и острейшим вопросом рабочего быта, и если мы в этот год и в ближайшие годы не достигнем крупных успехов в области жилищного строительства и в области ослабления жилищной нужды, этот кризис будет неизбежно расти дальше и станет непреодолимым препятствием как в отношении дальнейших возможностей расширения производства, так и в отношении всякой культурной жизни рабочего. Мы должны поэтому понять всю серьезность этой задачи. Кто и как может разрешить эту самую жилищную нужду? Само собою разумеется, одному какому-нибудь центральному государственному органу эта работа не по-плечу; одним местным государственным органам она также не по-плечу. Тут основную роль должно сыграть объединение усилий различных организаций. В этом деле должна сыграть роль складчина; государство должно помочь, но в основном—внимание должно быть направлено на складчину, в которой должны принять участие и профсоюзы, и кооперация, и хозяйственные органы, и сам рабочий. Лучшим видом такой складчины является наша жилищная кооперация. Она имеет еще недостаточно широкое распространение, но задачу ее роста мы должны поставить на первое место, потому что ни на что другое мы не можем опереться в этом деле, кроме как на самодеятельность местных организаций, на местную инициативу и участие мест в этой работе.

Кооперация и Советское государство.

Само собой разумеется, что все эти широкие задачи, которые мы ставим в области кооперации, мы будем в состоянии выполнить лишь в том случае, если государство сможет помочь. На одни паевые взносы кооперация, конечно, этой широкой работы по кооперированию населения развернуть не сможет. Об этом очень хорошо говорил Владимир Ильич в своей статье по вопросу о кооперации, указывая, что поддержать кооперативную форму строительства надо в первую очередь финансовой помощью со стороны государства. Должен быть пересмотрен кредитный режим, должны быть установлены большие льготы для кооперации и в отношении размера и в отношении сроков кредита.

Вторая часть задачи должна сводиться к тому, чтобы были установлены наиболее благоприятные взаимоотношения между кооперацией и нашими государственными органами. Тут прежде всего наша кооперация должна иметь преимущество перед частным торговцем в отношении к ней со стороны трестов и синдикатов. Она должна получать лучший товар, большую скидку, больший срок товарного кредита и т. д. А в этом отношении были грешки со стороны государственных органов, трестов и синдикатов, которые иногда шли по линии наименьшего сопротивления, действуя в том направлении, чтобы больше сбыть товару, не разбираясь, кому они сбывают: частному торговцу или кооперации. В этом отношении поли-

тика взаимоотношений кооперации и госорганов должна быть в корне пересмотрена, должно быть установлено максимальное благоприятствование госорганов в отношении к нашей кооперации. Эту задачу мы должны поставить и разрешить.

Я хочу еще остановиться на вопросе о розрнице: должна ли торговать наша государственная промышленность, должна ли быть взята линия на развитие государственной розницы. По этому вопросу идут споры. Здесь мы должны прямо и твердо сказать: поскольку кооперация будет, несомненно, укрепляться, постольку эта государственная розница будет изничтожаться. Как правило, розничная торговля должна быть целиком делом потребительской кооперации. Государственной торговле в этом вопросе нечего наживать, потому что кооперативная торговля может быть поставлена гораздо скорее, она находится непосредственно под контролем самого потребителя, и это должно быть зафиксировано, как правило. Поскольку рост кооперативного строительства будет итти вперед, постольку государственная розница должна сходить на-нет... В основном линия должна быть принята в этом направлении.

Задача партии—дать людей.

Мы ставим широкие задачи в области кооперации, но эти задачи мы будем выполнять не только средствами, которые должно будет дать государство, но и живыми людьми,—руками живых людей мы должны выполнять широчайшую задачу кооперирования.

До сих пор мы все наше внимание сосредоточивали на промышленности. Туда мы кидали лучшие хозяйственные силы. Теперь мы должны дать лучших хозяйственников в области торговли, которая на девять десятых сводится к кооперации. Сюда мы должны направить лучших хозяйственников-коммунистов. Если мы сравним состав ответственных работников, которые руководят делом в области промышленности и профессионального движения и в кооперации, то хуже всего будет положение в кооперации. Тов. Сталин тут же давал цифры относительно того, что мы имеем в кооперации в смысле того актива, на который можем опираться. Готовых кадров кооператоров, конечно, у нас нет, как у нас не было и готовых кадров красных директоров в промышленности и военспецов. Этого наша партия бояться не может. Этих кадров нет, но они создадутся на практической работе. И большую пользу принесет то, что в эту работу вольются более свежие, новые люди. Нужно только тут перебороть два настроения. Во-первых,—пусть не обижаются товарищи кооператоры,—нам нужно побороть некоторую косность в отношении того, что мы, мол,—кооператоры, посылайте нам кооператоров, а свежих людей мы не хотим. И второе—чтобы перебороть пренебрежение к кооперации со стороны коммунистов, которых мы будем туда посылать. Мы недавно столкнулись с этим вопросом. При подборе работников для Центросоюза Ц.К. столкнулся с пренебрежением к этой важнейшей социалистической работе. Конечно, торговать, развешивать муку и крупу—это очень негероическая область. Конечно,

придя с фронтов, с промышленности и т. д., заниматься просто торговлей—это негероическая область. Но мы должны ясно понять, что для нашей партии это—основная на сегодняшний день и на предстоящее время работа, на которой, если не добьемся ближайших успехов, мы будем биты.

Выводы.

Итак, какие же выводы, товарищи? Выводы, мне кажется, могут быть следующие. Первое, в области кооперации работа должна быть начата по-новому после того, как мы пересмотрели, нашли внутренние недостатки и недочеты в этой работе. Конечно, смешно говорить о том, что мы эту работу можем сделать в месяц, в год; мы должны рассчитывать на десятилетия, но мы должны сказать кооператорам, которые будут ссылаться на Ильича, что, хотя это—работа на десятилетия, но надо ее по-настоящему начать, поскольку только сил хватит.

Второй вывод, товарищи,—это тот, что надо построить работу так, чтобы убрать эту «лестницу» удорожания товаров, чтобы нашу кооперацию возможно полнее децентрализировать, чтобы нашу низовую кооперативную сеть попробовать сомкнуть непосредственно с производящими органами,—убрать «лестницу» и усилить значение низовой кооперации.

Дальше, надо поставить нашу кооперативную работу под контроль производи-

теля и привлечь этого производителя к непосредственной работе в самой кооперации. Быстрее должен быть сделан переход на добровольное членство. Никаких в этом отношении оглядок быть не должно. Быстрым темпом итти нужно на эту добровольность.

Затем необходимо добиться того, чтобы торговать дешевле, чем частный торговец, посредством удешевления своего торгового аппарата и уменьшения своих накладных расходов.

Далее, кооперация должна изгнать коммерческий уклон, уклон „чистой торговли", и сосредоточить все внимание прежде всего на обслуживании непосредственных потребностей и интересов своих потребителей и заострить свое внимание только на тех основных товарах, которые непосредственно нужны массовому потребителю.

Кооперативные центры должны побольше внимания уделить организационной работе, которая до сих пор занимала незначительное место. Необходимо организовать инспектуру, потому что можно заподозреть кооперативную часть, что она самым низовым кооперативным организациям уделяет мало внимания и не знает, как они работают. Эта система постоянного прощупывания нашей низовой кооперативной работы должна быть поставлена как следует. Внимание должно быть также направлено и на то, чтобы изгнать все признаки бюрократизма и казенщины в отношении к потребителю. Чего

мы требуем? Немножко больше заинтересованности и немножко больше предприимчивости, как это делает частный торговец. Тут и подбор служащих имеет большое значение. Здесь союз советских служащих, который мало предпринимал в этом отношении, должен помочь кооперации побольше, и мы должны на нас опереться. Кооперация должна повернуться больше своим лицом к деревне, должна добиться успехов не количественных, а качественных.

И последний вывод: партия должна передвинуть тысячи лучших партийных хозяйственников на кооперативную работу, а главное, товарищи, нам надо помнить отныне, что кооперативное строительство перестало быть задачей только ведомственной, а становится основной задачей всей партии, Советской власти и всего рабочего класса, и от решения этой задачи будет зависеть не только то, насколько мы будем продвигаться в смысле завоевания рынка, в смысле завоевания торговли, в смысле установления смычки, но и то, насколько мы будем продвигаться вперед в деле внедрения социалистического строительства в деревне.

РЕЗОЛЮЦИИ XIII СЪЕЗДА Р. К. П. (б.).

I. О внутренней торговле.

Как интересы дальнейшего развития государственной промышленности, так и интересы установления действительной экономической связи между городом и деревней требуют со стороны партии особого внимания к вопросам товарооборота в стране. Чем больше развиваются производительные силы страны, чем богаче становится С.С.С.Р. продуктами промышленности и сельского хозяйства, чем более вовлекается в общую хозяйственную жизнь крестьянское хозяйство, тем большее значение приобретают вопросы товарооборота и тем настоятельнее необходимость планомерного руководства рынком со стороны Советской власти.

Распыленное состояние мелкого крестьянского хозяйства делает в данный момент неизбежным обслуживание его в весьма значительной части частным торговым аппаратом. Партия, однако, опираясь на национализированную промышленность и транспорт, на государственную организацию кредита, монополию внешней торговли и государственную организацию оптовой торговли, а также на развивающуюся кооперативную сеть, должна стремиться систематически и в возрастаю-

щей степени подчинять своему руководящему влиянию весь процесс рыночного товарооборота, снабжения и распределения.

Непосредственной мерой степени осуществления руководящей роли Советского государства на рынке является та степень влияния, которую государство осуществляет в деле регулирования рыночных цен.

Констатируя, что только дальнейший рост товарооборота создаст твердую базу для дальнейшего развития промышленности и успешного завершения денежной реформы, съезд признает, что основной задачей торговой политики в данный момент должна явиться организация правильного снабжения широких масс потребителей и, в частности, крестьянства путем развития и укрепления позиций государственной торговли и кооперации на рынке.

Основными методами в деле овладения рынком должны явиться не меры административного воздействия, а усиление экономических позиций государственной торговли и кооперации на почве сосредоточения в их руках основных масс продуктов, необходимых широким слоям потребителей, и путем согласованного и планомерного выступления всех этих органов в рыночном обороте.

Политика снижения цен и завоевания государственной промышленностью многомиллионного крестьянского рынка, проводящаяся партией, вполне оправдывает себя. В основу этой политики должен быть положен внимательный и возможно более точный учет потребностей рынка и планомерно-подготовленное их удовлетворение.

Только путем подобной политики возможно систематическое осуществление задачи вытеснения частного торгового аппарата и замещения его государственной торговлей и кооперацией.

При этом необходимо, однако, иметь в виду недопустимость таких мер в области частной торговли, которые бы привели к сокращению или нарушению общего товарооборота и, таким образом, дали бы не положительные, а отрицательные результаты для хозяйственного развития Союза С.С.Р.

Съезд одобряет преобразование Комиссии СТО по внутренней торговле в особый Наркомат, считая, что основной задачей этого Наркомата должна явиться такая организация внутренней торговли и такое руководство деятельностью государственной торговли и кооперации, которое бы облегчило последним овладение рынком — в первую очередь удержание и дальнейшее завоевание государственным капиталом оптового оборота — и осуществило бы действительный контроль государства над деятельностью частного капитала.

В этих целях Наркомату внутренней торговли должно быть предоставлено право регламентации всей внутренней торговли, установление твердых цен, наблюдение за их действительным проведением в жизнь и руководящее участие в определении торговой политики всех организаций, в которые вложен государственный капитал.

Специальной задачей Наркомата является систематическое наблюдение за отношениями государственных хозорганов и частного капитала в области внутренней торговли, организация их на правильных и выгодных для государства началах и реши-

тельная борьба против всяких попыток частного капитала явным или скрытым путем (льготные условия кредита, льготные формы расчета, подбор лучших ассортиментов и т. п.) нанести ущерб интересам государственной промышленности и торговли или кооперации.

Политика кредитных учреждений должна быть направлена на систематическое усиление позиций государственных и кооперативных организаций в их борьбе на рынке с частным капиталом.

Особое внимание должно быть обращено на льготные условия кредитования и специальной поддержки государственной торговли и кооперации на окраинах с целью борьбы с ростовщическим и кабальным отношением, устанавливаемым там торговым капиталом.

Ближайшей задачей является планомерная подготовка и проведение предстоящей хлебозаготовительной кампании, а также по заготовке других сельско-хозяйственных продуктов и сельско-хозяйственного сырья для промышленности. Все руководящие хозяйственные учреждения Союза и Госплан должны уже сейчас разработать все вопросы, связанные с государственной заготовкой хлеба и с подготовкой тех товаров, которые должны быть брошены на крестьянский рынок осенью, к моменту реализации урожая. В виду особого значения предстоящей кампании по реализации урожая, съезд обращает внимание хозяйственных органов на необходимость всемерно подготовиться к снабжению деревни продуктами городской промышленности и предусмотреть все необходимые меры для продвижения продуктов промышлен-

ности в деревню. Поскольку здесь окажутся недостаточными силы государственной и кооперативной торговли, должен быть использован также и частный торговый аппарат, при чем задача Комиссариата по внутренней торговле должна заключаться в том, чтобы роль частного капитала была на деле ролью подсобного аппарата государственной промышленности и государственных органов по заготовке хлеба.

Съезд обращает внимание Центрального Комитета на необходимость снабдить новый Наркомат и его местные органы достаточным числом испытанных членов партии.

Съезд обращает внимание местных организаций на необходимость всемерного содействия с их стороны мероприятиям по организации рынка и усилению позиций государственной торговли и кооперации на почве расширения товарооборота.

II. О кооперации.

После того, как Советской власти и нашей партии удалось достичь первых успехов в деле хозяйственного восстановления страны, увеличив и расширив производство государственной промышленности, усилив провозоспособность транспорта, с одной стороны, и подняв сельское хозяйство, с другой — важнейшей первоочередной нашей хозяйственной задачей становится овладение рынком и его организация, т.-е. в основном — задача развития и укрепления кооперации. Вся важность задачи кооперативного строительства должна быть

понята и признана еще и потому, что в области экономики совершенно ясно, что наше дальнейшее продвижение к социалистическому хозяйству будет определяться двумя параллельными моментами: успехами развития крупной государственной промышленности, во-первых, и успехами кооперирования населения, во-вторых. Поскольку оздоровление промышленности уже дало свои положительные результаты, постольку внимание на ближайший период должно быть заострено на организации торговли и кооперации.

1. Роль кооперации в смычке госпромышленности с крестьянским хозяйством.

Установлением НЭП'а был допущен к участию на рынке и в производстве частный капитал, но, как и можно было предвидеть, частный капитал устремился не на производство (так как $^9/_{10}$ всей промышленности в настоящее время остается в руках государства), а в торговлю, и, благодаря слабости распространения органов кооперации и госторговли, частному торговцу в значительной мере удалось захватить рынок в свои руки, в особенности в деревне. Таким образом, развитию социалистического хозяйства и непосредственной смычке государственной промышленности с крестьянским хозяйством ставится прямая угроза в виде еще неразвитого рынка, но уже в большинстве захваченного частной торговлей. Создается противоречие,—когда промышленность находится в руках государства, а посредником между ней и крестья-

нином выступает частная торговля. Вот почему задача развития кооперации есть прежде всего задача вытеснения из торговли частного капитала и тем самым создание сплошной связи между крестьянским хозяйством и социалистической промышленностью.

2. Производство и организация сбыта.

Наблюдавшиеся за последний год так называемые кризисы сбыта продуктов, изготовляемых нашей госпромышленностью, были вызваны не столько слабой покупательной способностью деревни (ибо потребности последней колоссальны и покупательная способность увеличивается), сколько нашей неумелостью торговать, удешевить товар, найти потребителя и слабостью кооперативного и государственного торгового аппарата. В условиях, когда рост восстановления сельского хозяйства обогнал и продолжает обгонять работу нашей государственной промышленности, для действительного перепроизводства и кризисов сбыта нет и не может быть места. Но такое ненормальное несоответствие между производством и сбытом может и впредь повторяться, если нам не удастся достичь быстрых успехов в деле овладения и организации рынка, главным образом, через кооперацию. Само дальнейшее расширение производства государственной промышленности будет достигаться в значительной мере уменьем найти через развитие кооперации потребителя, в виде громадного крестьянского хозяйства, и постоянной с ним связи.

3. Кооперация при диктатуре пролетариата.

Кооперация, как и профсоюзы, в трудный период гражданской войны и вытекавшей из нее системы продразверстки, должна была перестроить себя применительно к новым задачам рабочего класса и крестьянства, отступив от прежних своих традиций и работы. Кооперация в то время выполняла роль распределителя через свой аппарат продуктов продовольствия по поручению государства, и она в этой работе оказала колоссальную поддержку в деле укрепления рабочего государства. Переход к НЭП'у удесятеряет значение кооперации. Никогда и нигде кооперация не играла такого колоссального и решающего значения в деле строительства социализма, как после победы пролетариата над своим классовым врагом, и в особенности в такой стране, как наша, с огромным мелким крестьянским хозяйством, которое никакими другими путями не подведешь к социализму, как только через коллективные формы организации, т.-е. потребительскую и производительную кооперацию. Кооперированное крестьянское хозяйство неизбежно будет терять свой индивидуальный характер, превращаясь в хозяйство коллективное. С другой стороны, нигде и никогда, ни в какой капиталистической стране кооперация не имеет таких благоприятных условий для развития, как в советских республиках.

Во всех капиталистических странах монополия крупного капитала в торговле и промышленности неизбежно душит и разоряет кооперацию, поэтому

за целые десятилетия развития кооперации там она еще чрезвычайно хила, одновременно являясь одним из орудий буржуазного господства, в то время как при диктатуре пролетариата на стороне кооперации и против частного капитала — вся помощь авторитета и средств государственной власти, партии и профсоюзов, льготы, необъятная свобода для развития кооперации. Вот почему наша кооперация, будучи одним из основных орудий в руках пролетариата для социалистического строительства, и должна итти в своем развитии в сотни раз быстрее, чем где бы то ни было.

4. Переход к твердой валюте.

Нам необходимо добиться быстрых успехов от организации кооперативной и государственной торговли еще и для того, чтобы создать достаточно прочную базу в деле осуществления перехода Советского государства к твердой валюте, ибо благополучие денежной реформы будет неизбежно поколеблено от неорганизованности рынка и господства на нем частной торговли, не поддающейся постоянному и действительному регулированию со стороны государства.

5. Рост кооперации и ее основные недостатки.

Рост кооперативного оборота за последний год совершенно очевиден, а это, в свою очередь, показывает на некоторые успехи, которые сделала кооперация, и потребительская, и сельско-хозяй-

ственная в своем развитии и хозяйственном укреплении. Но это констатирование некоторых успехов кооперации в связи со всем ее хозяйственным значением диктует еще более внимательно отнестись к выявлению тех недостатков кооперации, на изжитии коих должно быть сосредоточено внимание всей партии, профсоюзов и работников кооперации. К основным недостаткам кооперации можно отнести: 1) недостаточно быструю приспособляемость кооперации к новым условиям работы, слабую связь с местным рынком, кооперативный главкизм, а отсюда и слабое участие и недостаточная самодеятельность потребителя в работе кооперации; 2) нерешительный переход на систему добровольного членства; 3) увлечение коммерческим оборотом средних и высших кооперативных органов и слабое организационное руководство и содействие развитию низовой кооперации с их стороны; 4) недостатки торговой практики, выражающиеся в чрезмерной дороговизне продуктов, неудачном подборе товаров, разбрасывании себя для обслуживания всего населения, забывая иногда задачу, как следует обслуживать организованного потребителя, и, наконец, 5) сохранившиеся бюрократически-распределенческие навыки к потребителю, слабая заинтересованность в последнем и недостаточная предприимчивость со стороны кооперации в деле привлечения потребителя и в борьбе с частным торговцем. Вот основные внутренние недостатки, слабости нашей кооперации, на исправлении которых в ближайший период должно быть сосредоточено все внимание.

6. Кооперация в деревне.

Особенно серьезное внимание должно быть сосредоточено на развитии кооперации в деревне, в виду той исключительной роли, которую кооперация должна играть для подъема крестьянского хозяйства. Слабость кооперации в деревне есть самое слабое звено смычки пролетарской промышленности с крестьянством. Укрепление и рост кооперации в деревне есть прежде всего борьба за освобождение бедняка и середняка деревни от кулацкой, спекулянтской и ростовщической кабалы, принимающей в деревне самые различные формы. Во-вторых. широкое вовлечение в кооперативную самодеятельность крестьянских масс есть школа коллективного хозяйствования для крестьянина, наиболее простая и понятная.

Задача кооперации в деревне сводится отнюдь не только к тому, чтобы дать крестьянскому хозяйству дешевый товар, т.-е. организовать его как потребителя. Кооперация должна организовать крестьянина и как производителя, и с этой точки зрения развитие сельско-хозяйственной производительной кооперации имеет колоссальнейшее значение. Выявившиеся кое-где на местах стремления к объединению потребительской и сельско-хозяйственной кооперации являются неправильными. Эти настроения к слиянию обоих видов кооперации создаются, главным образом, потому, что не было внесено на практике достаточной ясности в разделение отраслей работы в деревне для того и другого вида кооперации.

Работа для обоих видов кооперации в деревне колоссальна. Надо организовать сначала вполне крестьянина, как потребителя и как производителя, и лишь потом ставить вопрос об объединении, тщательно изучая имевшиеся до сих пор опыты интеграции. Для упорядочения дальнейшей кооперативной работы в деревне должно быть внесено некоторое распределение функций между сельско-хозяйственной и потребительской кооперацией, а также согласованность их в тех или других вопросах.

В области сельско-хозяйственной кооперации должно быть обращено особое внимание на развитие уже складывающихся форм производственно-сбытовых объединений (маслоцентр, льноцентр, союзкартофель и т. п.), на организацию артельных и коллективных видов сельского хозяйства, изыскивая для поощрения участников этих хозяйств всякого рода премии, поощрения и льготы, а также на развитие кредитной сельско-хозяйственной кооперации, как наиболее массовой и всеобъемлющей формы кооперации, способной вовлечь самые широкие слои крестьянства и непосредственно обслужить разнообразные производственные нужды крестьянских хозяйств.

Усиление развития кооперации имеет и огромное культурное значение для деревни как в смысле увеличения самодеятельности крестьянства, так и общего подъема культурности самого крестьянского хозяйства через продвижение в деревню сельско-хозяйственных орудий, агрономической помощи, семян, частичной электрификации деревни и т. п. Всё это значение кооперации для

деревни диктует необходимость всячески сохранить низовую кооперацию от захвата и влияния кулацко-спекулянтских элементов деревни, которые делают и будут продолжать делать попытки использовать кооперацию в качестве лавочки для своей наживы, дискредитируя тем самым идею кооперации среди широких крестьянских масс.

В дело кооперативного строительства в деревне должны быть вовлечены организации: Р.К.С.М., комитеты взаимопомощи и организации профсоюза Всеработземлеса. Главполитпросвет и его местные органы в своей культурно-просветительной работе в деревне должны особое внимание посвятить пропаганде идей кооперации, привлекая для этого дела учительство. Особое внимание местных партийных органов необходимо обратить на то, чтобы все члены сельских партийных ячеек входили в кооперацию и принимали бы активное участие в работе кооперативных организаций.

7. Рабочая кооперация.

Слабой стороной рабочей кооперации до сих пор является все еще недостаточный охват рабочего потребителя и слабая реализация его зарплаты, большую часть которой перехватывает частный рынок. Вот почему первейшей задачей рабочей кооперации при полной поддержке профсоюзов является добиться в ближайшее время добровольного кооперирования всех рабочих и через расширение низовой сети кооперативов и улучшение своей торговой практики добиться того,

чтобы рабочий большую часть заработной платы отдавал своему кооперативу за доброкачественные и дешевые продукты потребления.

В условиях, когда еще зарплата не достигает таких размеров, чтобы полностью покрыть все потребности рабочего, кооперация может в значительной степени облегчить и улучшить материальное положение рабочих своими льготами (рабочий кредит, удешевление товаров и скидки и т. п.), тем самым борясь с различными формами закабаления и спекуляции по отношению к рабочим со стороны частной торговли. Со стороны кооперативных центров первейшее внимание в смысле организационной и материальной помощи должно быть обращено на основные рабочие районы (Донбасс, Урал, Ленинград, Баку и др.), а также и на транспортную рабочую кооперацию, которая обслуживает работников одной из важнейших отраслей хозяйства.

Особенно важное значение в деле укрепления рабочей кооперации имеет участие в ней профессиональных союзов, которые, с одной стороны, практически, посылкой работников в кооперацию и своими указаниями, должны помочь ей, а с другой, — больше, чем кто-либо, связанные с широкими беспартийными массами, могут лучше всего оказать влияние своей организационно-культурной работой в смысле наиболее полной связи всех рабочих с кооперацией.

8. Меры оздоровления и укрепления кооперации.

В числе целого ряда мероприятий по учучшению работы кооперации как в деревне, так и в городе должно быть проведено следующее:

а) Проведение децентрализации в области как организационной и торговой, так и кредитной деятельности, с предоставлением максимальной самодеятельности низовой кооперации и ее первичным и районным объединениям, ибо только в этом случае обеспечивается самодеятельность кооперируемых рабочих и крестьянских масс. Кооперативные центры должны разгрузить себя от задачи непосредственной закупки и снабжения всей кооперативной сети всеми видами товаров и должны построить свою работу на совершенно необходимом посредничестве между низовой кооперацией и государственными, хозяйственными и торговыми органами и на действительном организационном руководстве низовой кооперацией.

б) Безусловно должен быть ускорен переход на добровольное членство.

в) Путем целого ряда мер упрощения аппарата и уменьшения накладных расходов кооперация должна добиться того, чтобы в борьбе с частной торговлей продавать свои товары ниже среднерыночных цен своему организованному потребителю, таким образом премируя последнего за участие в кооперации.

г) Кооперация должна отказаться от задачи снабжения всего населения, а сосредоточить свое внимание на том, чтобы полностью обслужить

своего потребителя; поэтому должен быть ликвидирован коммерческий уклон к торговле не-массовыми видами товаров, предметами роскоши и т. п., и все внимание должно быть сосредоточено только на тех товарах и предметах потребления, которые являются необходимыми в рабоче-крестьянском обиходе.

д) Должна быть увеличена предприимчивость и заинтересованность в привлечении потребителя и производителя со стороны органов кооперации, и решительно должны быть изгнаны такие недостатки в отношении к потребителю, как казенщина, бюрократизм, сохранившиеся от распределенческого периода. Должно быть обращено особое внимание на подбор кооперативных служащих и поощрение последних за хорошую работу.

е) Для улучшения дела кооперации должно быть всячески использовано соревнование между кооперативами через выявление и сопоставление примеров хорошей и плохой работы отдельных кооперативов.

ж) Для вовлечения и заинтересования более широких масс рабочих и крестьян должна быть осуществляема более правильная регулярность отчетности кооперации перед своими членами на общих, делегатских собраниях, в печати и т. п.

з) Особое внимание должно быть обращено на вовлечение широких масс работниц и крестьянок в кооперацию не только в качестве рядовых членов, но и путем выдвижения в руководящие и контрольные органы.

и) В области усиления организационной работы кооперации необходимо обратить особое внимание

на налаживание и создание хорошего инструкторского и инспекторского аппарата в руководящих органах кооперации, а также на распространение и издание кооперативной популярной литературы.

9. Работа кооперации в национальных республиках и областях.

В виду огромного хозяйственного, а также культурного значения кооперации, должно быть уделено особое внимание развитию ее в национальных республиках и областях С.С.С.Р. путем организационной и материальной помощи со стороны государства, его госорганов, а также кооперативных центров, и вовлечения местного населения в кооперативное строительство.

10. Кооперация и госорганы.

В области государственной помощи развитию кооперации прежде всего должны быть установлены особые льготные условия и усиление банковского кредита, в особенности низовой кооперации. Торгово-коммерческие взаимоотношения между кооперацией и государственной промышленностью, ее хозорганами, трестами и синдикатами должны быть построены на максимальном благоприятствовании кооперации как в отношении предоставления лучшего ассортимента товаров, так и сроков и форм товарного кредитования. Розница, как правило, должна стать делом кооперации

по мере ее укрепления. Государственная же торговля по мере укрепления кооперации должна все более сосредоточиваться в пределах оптовой и оптово-розничной торговли.

Между госпромышленностью и кооперацией должно быть при посредстве Госплана полное согласование на предмет выработки действительно необходимых и ходовых видов товара массового потребления. Так называемого принудительного ассортимента для кооперации со стороны хозорганов быть не должно.

11. Жилищный вопрос и кооперация.

Важнейшим вопросом материального быта рабочих все больше становится жилищный вопрос, который может быть правильно и успешно разрешаем не только одними государственными мерами и помощью, а и самодеятельностью самого населения и его материальным участием. Наиболее лучшей формой такой самодеятельности в изживании жилищной нужды трудящихся является жилищная кооперация, которая своим небольшим опытом практической работы доказала свою жизненность и целесообразность. Все органы Советской власти должны всемерно поддержать в работе жилищную кооперацию.

12. Специальная задача партии по отношению к кооперации.

В виду особо важной роли, которую предстоит играть кооперации, перешедшей на добровольное членство, съезд считает особо важной специальной задачей Коммунистической партии, ее Ц.К. и местных органов усиление политической и хозяйственной работы в кооперации и выделение для кооперативной работы лучших хозяйственников-партийцев для всех звеньев кооперативных органов снизу доверху. Должно быть обращено особое внимание на вовлечение в строительство кооперации рабочих ленинского призыва. Ц.К.К. и Р.-К.И., местные органы Р.-К.И. и контрольные комиссии на ближайший период должны сосредоточить свое внимание на тщательной проверке и изучении успехов и практической работы в области кооперации.

СОДЕРЖАНИЕ.

Стран.

1. Доклад Л. Каменева 3
2. Доклад А. Андреева 59
3. Резолюции XIII съезда Р. К. П. (б.) 99

ЛЕНГИЗ ЛЕНИНГРАДСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ИЗДАТЕЛЬСТВА

Ленинград, Дом Книги, Просп. 25 Октября, 28. Тел. 132-44, 570-14.
Москва, Тверская, 51. Телефоны: 3-92-07 и 4-92-31.

Ленинский сборник. I. — Инст. Ленина при Ц. К. Р. К. П. — Под редакцией Л. Б. Каменева. 252 стр. с 4-мя портретами и факсимиле (Труды Института имени В. И. Ленина). (Распродано.) Ц. 2 р. 30 к.

То же. — Издание 2-е. Ц. 2 р. 30 к.

Ленинский сборник. II. — Инст. Ленина при Ц. К. Р. К. П. — Под ред. Л. Б. Каменева. С иллюстрациями. 531 стр. Ц. 3 р. 50 к

Основные вехи жизни В. И. Ульянова (Ленина). — Краткая выдержка из календаря жизни Владимира Ильича. — Инстит. Ленина при Ц. К. Р. К. П. Сост. А. Аросев. Редакция Л. Б. Каменева. 32 стр. Ц. 15 к.

Письма В. И. Ленина к Максиму Горькому 1908—1913 г.г. (Женева, Париж, Краков, Бери, Поронин). Предисловие и примечания Л. Каменева. 78 стр. Ц. 30 к.

Ярославский, Ем. — Жизнь и работа В. И. Ленина—23 апреля 1870—21 января 1924 г.г. (3-е дополненное издание). 358 стр. с многими иллюстрациями. Ц. 1 р. 25 к.

Его же. — Вождь рабочих и крестьян. 91 стр. Ц. 25 к.

ЛЕНИНСКАЯ БИБЛИОТЕКА

Серия небольших популярных брошюр, составленная из статей и речей выдающихся теоретиков коммунизма, ученых, писателей; статьи и речи, входящие в „Ленинскую библиотеку", написаны как при жизни В. И. Ленина, так и после его смерти.

Александри, Л. — Как увековечить память вождя. Ц. 16 к.

Аросев, А. — По следам Ленина. 32 стр. Ц. 15 к.

Баммель, Г. — Ленин и революционная теория. 32 стр. Ц. 10 к.

Бухарин, Н. — Революционный теоретик. 12 стр. Ц. 5 к.

Ваганян, В. — Ленин и искусство вооруженного восстания. 65 стр. Ц. 16 к.

Голлербах, Э. — О памятнике Ленину. Сборн статей. 122 стр. Ц. 65 к.

Горький, М. — Владимир Ленин. 16 стр. Ц. 5 к.

Емельянов, Н. — Таинственный шалаш. 13 стр. Ц. 5 к.

Еремеев, К. — I. Ленин и рабочий класс. II. Встреча с Ильичом. 30 стр. Ц. 10 к.

Зиновьев, Г. — В. И. Ленин — гений, учитель, вождь и человек. 61 стр. Ц. 20 к.

Его же. — В. И. Ленин. Очерк жизни и деятельности. 63 стр. Ц. 20 к.

Его же. — В. И. Ленин-революционер, учитель и человек. Ц. 20 к.

Зорин, С. — Что может означать — Ленин. 16 стр. Ц. 5 к.

Канатчиков, С. — На боевом посту союза рабочих и крестьян. 2-е изд. 13 стр. Ц. 5 к.

Клюев, Николай. — Ленин. Сборник стихотворений. 2-е издание. 50 стр. (Распродано.) Ц. 30 к.

Князев, Василий. — Капля крови Ильича Стихотворения. 35 стр. Ц. 15 к.

Кольцов, Михаил. — Последний рейс. 8 стр. Ц. 5 к.

Его же. — Человек из будущего. 12 стр. Ц. 5 к.

Крейбих, К. — Воспоминания о Ленине. Ц. 10 к.

Крупская, Н. — I. О Владимире Ильиче. II. Из эмиграции в Питер. 24 стр. Ц. 10 к.

Ленин, Н. — Задачи союзов молодежи. (Речь на III Всероссийском съезде Р.К.С.М.) 36 стр. Ц. 15 к.

Его же. — Карл Маркс, его жизнь и учение. 46 стр. Ц. 15 к.

Его же. — О карикатуре на марксизм и об империалистическом экономизме. 90 стр. Ц. 30 к.

Ленин и экономическое строительство. — Статьи В. Милютина, В. Чубаря, А. Шейнмана, Н. Горбунова и Л. Красина. 59 стр. Ц. 20 к.

Лепешинский, П. — По соседству с Владимиром Ильичом. 24 стр. Ц. 10 к.

Лилина, З. — Ленин как человек. 19 стр. Ц. 10 к.

Цена 30 коп.

50

ЛЕНГИЗ ЛЕНИНГРАДСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ИЗДАТЕЛЬСТВА

Ленинград, Дом Книги, Просп. 25 Октября, 28. Тел.: 132-44, 570-14.
Москва, Тверская, 51. Телефоны: 3-92-07 и 4-92-31.

Лилина, З.—Наш учитель Ленин. Книжка для детей. С 4 рисунками в тексте. 24 стр. Ц. 10 к.

Ее же.—Великий учитель. Ленинская хрестоматия. 394 стр. Ц. 1 р. 20 к.

Лисовский, П. — Ленин в свете иностранной печати. 2 в. 164 стр. Ц. 60 к.

Луначарский, А.—Ленин. (Речь, произнесенная в день похорон на общем собрании работников искусств г. Москвы.) 32 стр. Ц 10 к.

Милютин, В.— О Ленине. 12 стр. Ц. 6 к.

Мысли В. И. Ленина об экономической политике. (Выдержки из статей и речей.) 64 стр. Ц. 20 к.

Невский, В. И.— Ленин как материалист. Ц. 10 к.

Покровский, М.— Ленин и высшая школа. 10 стр. Ц. 5 к.

Полянский, В. (П. И. Лебедев). — Ленин и литература. 18 стр. Ц. 10 к.

Преображенский, Е.— О нем. 14 стр. Ц. 5 к.

Радек, К. — Жизнь и дело Ленина. 52 стр. Ц. 20 к.

Радек, К.— Революционный вождь. 19 стр. Ц. 10 к.

Сейфуллина, Л. — Мужицкий сказ о Ленине. Ц. 6 к.

Семашко. Отчего болел и умер Ленин. 36 стр. Ц. 15 к.

Соболев, Юрий. — Ленин и современники. 12 стр. Ц. 5 к.

Сосновский, Л. — Ильич—Ленин. 15 стр. Ц. 5 к.

Сталин, И. — Организатор и вождь Р. К. П. 16 стр. Ц. 5 к.

Его же.— О Ленине и ленинизме. Ц. 40 к.

Стеклов, Ю. — Могила вождя. 16 стр. Ц. 5 к.

Тимирязев, А. — Ленин и современное естествознание. 20 стр. Ц. 10 к.

Тихонов, Ник.— Сами. С рисунк. художн. Хигер. 9 стр. Ц. 5 к.

Троцкий, Л. — Ленин как национальный тип. 10 стр. Ц. 5 к.

Ярославский, Ем. — Ленин — теоретик и практик вооруженного восстания. 20 стр. Ц. 10 к.

ВЫШЛИ В СВЕТ И ПОСТУПИЛИ В ПРОДАЖУ:

И. Ленин. — Государство и революция. Учение марксизма о государстве и задачи пролетариата. Л-гр. 1924. Стр. 156. Ц. 30 к.

И. Ленин. — К характеристике экономического романтизма. Сисмонди и наши отечественные сисмондисты. Л-гр. 1924. Стр. 119. Ц. 40 к.

Г. Зиновьев. — В. Ульянов (Ленин). С 24 рис. Л-гр. 1924. Стр. 312. Ц. 2 р.

М. Горький. — Владимир Ленин. (Ленинская библиотека.) Л-гр. 1924. Стр. 23. Ц. 12 к.